

# Rediscovery of Tokushima ~販売活動を通して徳島を再発見する~

**【はじめに】**  
 徳島県の過疎化という社会課題の解決に自分たちの住む地域にできることは何か？  
 まずは徳島のことを知ることが大切だ。**(課題の設定)** 徳島県の特産物を使った加工品を販売する過程で、調べ学習や取材で得た知識を整理・分析し、販売活動において表現する。販売活動後は振り返りを行い、商業の四分野の観点から課題を発見し思考を深めていく。

## ○調べ学習や現地取材で情報を収集する

### (1) 調べ学習・発表会 (4月・5月)



徳島県の特産物が記載された地図から農産物・水産物の一つを選んで調べ学習をした。

- ・特徴(味・香り・見た目など)
- ・徳島県での生産地
- ・徳島県での年間生産量
- ・その農作物や水産物が抱える課題

(イラスト：一般社団法人徳島県農業会議HPより引用)



班で「推し」の加工品を決定し商品について調べた。

- ・Rediscovery of Tokushimaのテーマに合うもの
- ・徳島の農産物・水産物を使っている
- ・自分が「おいしい」「使いたい」と思えるもの
- ・生産者や販売者の思いを感じられるもの
- ・その商品には解決に向けて取り組んでいる課題がある

※調べた内容をプレゼンにまとめ「推し」紹介の発表会を実施(6月9日(月))→販売商品の決定

### (2) とくしまマルシェ取材活動 (4・5月の第4日曜日)



新町橋ボードウォークで実施している「とくしまマルシェ」に出向き取材を実施

- ・目的：販売活動に向けて販売商品決定の参考にする
- ・販売活動をする際の売り方、接客の参考にする
- ・経営者の方はどなたも高い志をもって商売をされている。近江商人三方よしの精神「売り手よし、買い手よし、世間よし」に通じるようなお話を伺う。

### (3) 夏休み取材前の講演会 7月11日(金)



取材のポイント(阿波銀コネクト井上様、フリーランス佐藤様より)

- ・取材先の事をネットや新聞記事で調べておくことが取材先に対する礼儀
- ・おいしいですよ以外に顧客に勧めるフレーズをもつ
- ・相手の視点を意識する
- ・会話のキャッチボールができ沢山のなるほどを感じ取れた取材がよい取材

### (4) 夏休み取材活動 ~班に分かれて県内事業所9カ所に取材に行く~

#### ①「ゆずみそ」 柚子っ子 (徳島市) 7月29日(火)



・取材では実際に会社の奥にある工場で作られている姿を近くで見ることができた。今回の取材で商品販売を成功させたいという気持ちが強くなったので、とても良い取材だったと思う。

#### ②「スイートポテト」 丁井 (鳴門市大毛島) 8月6日(水)



・直接聞くからこそ伝わってくるスイートポテトへの思いや作る時の苦勞などを知ることができた。今回学んだことを販売活動に活かし、多くの人に商品を手にとってもらいたい。

### (5) みかんジャム製造体験 K-Friends (勝浦町) 10月3日(金)



製造工程：①冷凍みかんをミキサーにかける→②グラニュー糖を計測→③攪拌機で煮詰め、グラニュー糖・ペクチンの代わりにゆこうの種を入れる→④瓶に詰める→⑤出来上がり！添加物一切なし！安全・安心な商品であることを実感！

## ○情報を整理・分析してまとめ、表現する

### (6) 販売準備 (9月・10月)

①販売促進課：調べ学習、取材内容をイメージマップにまとめ要点を抽出してPOP広告やちらしに使用する



②店長・副店長：取材メモから要点を抽出して「生産者様のここがすごい！」POP広告を作成する

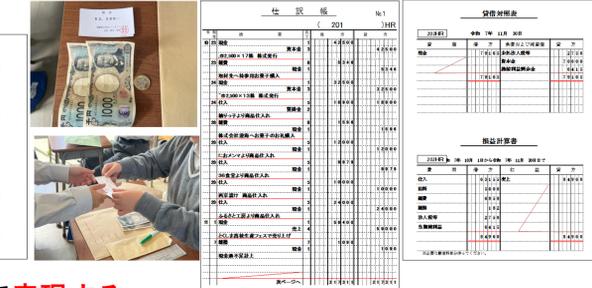


## ○商業科目で学んだことを活用する

③仕入課：注文書 添状 電話応対



④事務会計課：株式発行 会計帳簿の作成



## ○顧客に商品知識を伝えることで表現する

### (7) 販売活動当日

11月1日(土) イオンモール徳島「とくしま高校生産フェス」

- ・調べ学習や現地取材で得た商品知識をもって初めての接客に挑戦した。



- ・販売課：それぞれの商品の特徴を一覧表にまとめて覚えて説明した。笑顔で接客することができた。
- ・事務会計課：お金の管理をした。販売終了後、現金の帳簿残高と実際有高を調べて記録した。別日に全ての取引を仕訳し財務諸表を作成した。
- ・ブータンの商品販売：英語の授業や講演会で、ブータン王国の特産品についても学んだ。いくつかの商品を仕入れ、徳島の商品と同様に販売した。

## ○商業の四分野の観点で課題を発見し、思考を深める

### (8) 販売活動後の探究活動 (11月10日・17日)



・販売活動の振り返りを行い、班ごとによかった点、課題、改善策、気づいた点についてKJ法でまとめた。商業の四分野(マーケティング・マネジメント・会計・ビジネス情報)から、サブピックを例として挙げて興味のある分野を選ぶ。



・前時のKJ法を参考に、商業の四分野における課題を設定する。例えば、マーケティング分野ならマーケティングをイメージマップの真ん中におき、どのようにしたら商品が売れるか、今回の販売活動の課題をもとに言葉に関連づけて思考を広げていく。その中から思考を深めることができる事柄を課題と設定する。

## 【おわりに】



- ・実際に財務諸表を作成したことでこれまで授業で学んだ知識だけでなく実践的に理解することができ、簿記に対して関心が深まった。興味をもっていた仕事の一部分を体験することができ、やりがいや大変なことを知ることができた。

- ・生産者のみなさんが真っ直ぐな想いと妥協しない姿勢で、様々な人々の気持ちと社会に寄り添いながら作っている商品が、徳島にはたくさんあることを学んだ。素晴らしい徳島の商品の数々を、もっと多くの県外・海外の人たちにも「新発見」してほしいと考えるようになった。

Experience Tree