

# 1 第30回 鹿児島県高等学校生徒商業研究発表大会参加報告

商業科 道 下 直  
下川床 直 幸  
信 吉 麻希子

## 1 本大会の目的

商業を学ぶ生徒が商業に関する課題を設定し、その解決を図る一連の研究活動のなかで、生徒の問題解決能力や創造的学習態度を育てるとともに、その成果を発表する機会を通して生徒の表現力やコミュニケーション能力を育成する。さらには、本大会を通して以下の教育成果の実現を目指す。

- (1)時代の進展に伴い変化していく経済活動に対応しうる資質を身につけさせる。
- (2)研究成果の発表により、相互研鑽に資する姿勢を身につけさせる。
- (3)大会に関する一連の行動を通じ、規律ある団体生活の態度を身につけさせる。

(実施要項より抜粋)

## 2 大会期日および日程

期 日 令和4年7月7日(木) リハーサル

8日(金) 生徒商業研究発表大会

場 所 錦江町文化センター (肝属郡錦江町)

日 程

受 付	8:30～ 9:00
引 率 者 打 合 会	9:00～ 9:20
開 会 式	9:25～ 9:45
研究発表(午前の部)	10:00～12:00
昼 食	12:00～13:00
研究発表(午後の部)	13:00～14:00
審 査 員 会	14:00～14:30
閉 会 式	14:40～15:10

## 3 今年度の取り組み

今年度、課題研究で調査・研究を8名の生徒が選択した。前年度に総合ビジネス科が参加した「かのや100チャレ」の中で調査した、ふるさと納税について更に調査・研究を進めその内容を発表した。発表後も課題解決のために継続的に活動を進めた。園内を案内するためのレクチャーを受け、本校職員向けにプレ企画を実施し園内を案内する活動を行った。

#### 4 発表の様子



#### 5 審査結果

審査は、研究内容や研究報告書の完成度、研究発表などを総合的に評価して審査される。結果は研究内容や発表を評価され、参加校10校中4位の成績を残すことができた。このように大勢の前で発表する機会はなかなかなく、生徒にとっていい経験になったと感じる。

これまで地域と共に何かできることはないかと活動を行ってきた。今年度の活動の中でも多くの方々に協力をいただいた。高校生が地域のために主体的に調査・研究を進め問題解決に向けての取り組みを、これからも続けていきたい。



# 「ふるさと納税で鹿屋市のファン作り」

～寄附者との持続的な関係を紡ぐには～



鹿児島県立串良商業高等学校

発表者	有村仁志	池田茉央	実吉風月	竹之内秀彰
	吉留太陽	小園和輝	五代智耶	徳永朱音
指導者	道下直	下川床直幸	信吉麻希子	

# 目 次

1. はじめに
  2. 仮 説
  3. 企 画 1
  4. 実 践 1
  5. 企 画 2
  6. 実 践 2
  7. 検 証
  8. 課題・展望
  9. おわりに
- 注 釈



# 1. はじめに

## 1-1 今回のテーマは、「ふるさと納税」

串良商業高校は3年前から、総合ビジネス科2年生の課題研究で鹿屋市主催の「かのや100チャレ」※1に取り組んでいる。

昨年実施された「かのや100チャレ」は、5つあるテーマの中から1つを選択し、アイデアを出し合うというものだった。その中で私たちが興味を持ったのは「ふるさと納税」についてだった。ふるさと納税について調べていくうちに私たち高校生ならではの協力ができないか考え、引き続き、調査・研究を行うことにした。

# 2. 仮説

## 2-1 返礼品で税収アップ

鹿屋市のふるさと納税の現状としては、会員登録者数約19,000人で過去6年間の利用実績は約590,000件となっている。今後の課題としては、新たな納税者の獲得と寄付者が持続的にふるさと納税を行ってくれることが挙げられた。

そこで私たちは、

【高校生らしい新たな返礼品を考えることで寄付者の増加と持続性に繋がる】という仮説を立て、検証することとした。

# 3. 企画1

## 3-1 鹿屋市の「ふるさと納税」について

ふるさと納税についてもっと知りたいという思いから、鹿屋市のふるさとPR課の神田さんに来校してもらい、出張講義をしていただいた。鹿屋市へのふるさと納税は135,926件で全国42位(1,788位中)、鹿児島県6位(44位中)と上位にあると知り、驚いた。また、鹿屋市の返礼品取扱事業者は88社あり、返礼品数は828品ある。その中でも人気が高いのはうなぎと牛肉ということだった。



▲出張講義の様子

## 3-2 串商セットの提案

新たな返礼品を考える話し合いを実施。様々な意見が出たが、1から商品を開発するのではなく、既存の商品をうまく活用できないかということになった。

串良商業高校ではこれまで多くの企業の協力のもと商品開発を行っている。これまで開発してきた商品（だっき商ドレッシング・黄身と卵デブー・ふりかけ茶ん・串商丸の辺塚だいたいキャラメル・ミルク茶んキャラメル・串商坂焼きドーナツ）を串商セットとして返礼品にすることで、鹿屋市外在住の本校卒業生の目に留まることで新たな寄付者獲得に繋がり、さらには、串良商業高校のPRにも繋がると考えた。

▼串良商業高校開発商品



## 4. 実践1

### 4-1 企画内容の提示

企画内容を鹿屋市のふるさとPR課に提案させていただいた。企画内容については非常に興味を持っていただいたが、商品を作っている会社がそれぞれ違うので、返礼品にするためには、どこかの会社にとりまとめをお願いしないといけないということだった。そこで、協力いただいている会社へお願いしたところ、現状では厳しいという回答だった。

## 5. 企画2

### 5-1 企画の練り直し

開発商品を返礼品にすることが難しいことが分かり、再度企画を練り直すことにした。調べていく中でふるさと納税の返礼品に、「体験型返礼品」というものがあることを知り、ふるさと納税をしてくださる方々に興味をもってもらえるような体験型返礼品を企画提案していくことにした。

▼企画会議の様子





## 5-2 かのやばら園を高校生が案内

私たち自身が鹿屋市をPRしたいと考えたとき、真っ先に浮かぶものは食べ物だが、次に浮かぶものは観光地であった。鹿屋には、かのやばら園、菅原神社、鹿屋航空基地資料館など人気があるスポットが多い。そこで鹿屋市の観光名所を巡る「大人の修学旅行」を体験型返礼品として考えたが、ツアーとしては規模が大きく実現は難しい。そこで、観光名所を1カ所にしぼり「かのやばら園を高校生が案内する」体験型返礼品を考えることにした。

# 6. 実践2

## 6-1 かのやバラ園を訪問

案内プランを考えるために、実際にかのやばら園へ行き、園内を見学することにした。初めに、かのやばら園の担当の方と話をさせていただき、今回の企画を説明した。担当の方からは「かのやばら園をPRしていただくことは嬉しい。是非、企画してください。」という返事をいただいた。その後、2グループに分かれて園内を散策。それぞれが気に入ったバラの場所や撮影スポットのなどを記録しながら回った。ばら園の方からボランティアガイドの方を紹介していただき、再度園内を散策。その後、質問や相談をすることができた。

### ○園内散策



### ○ボランティアガイドの方との交流



## 6-2 体験型返礼品を考える

実際にかのやばら園を案内する体験型返礼品の内容について考えていく上で、まず他の観光客の方々との差別化を図ることを考慮する。そして、この体験型返礼品を選んでいただいた方へ特別感を感じてもらえるよう、どのような付加価値をつけていくかを考えることとした。

### (1) 案内ルート

まず、園内をどのようなルートで案内するかをみんなで話し合った。バラの咲き具合や年齢層などを考慮しながら話し合いを進めた。園内を散策した際の記録をもとにこのバラが綺麗だったからここを回ろうとか、ここからの眺めが良かったなど様々な意見を出し合い、30分で案内するルートで決定した。



### (2) 花かんむり

案内ルート内に撮影スポットを数か所設定し、記念撮影を行うことにした。ただ撮影しただけでは物足りなさを感じたので、撮影グッズを作ることにした。そこで思いついたのが花かんむりだった。花かんむりをつけて写真を撮れば思い出に残るのではないかと考えた。作り方はインターネットで調べ、バラは造花を使用し作成した。3種類の花冠を作成し、好きなものを選べるようにした。





### (3) ポストカード

「最後に思い出の品になるものをお渡ししたい」という意見から、手作りのポストカードをお土産に渡そうということになった。自分たちで撮影したかのやばら園の風景やバラの写真を使いポストカードを作成した。記念にそのまま飾ってもらって鹿屋に来たことを思い出してもらい、リピーターになっていただく効果と、ハガキとして使ってもらうことで受け取った方が鹿屋のことを知ってもらい興味を持ってもらう効果があるのではと予想している。



また、かのやばら園には珍しいピンク色の「バラ色ポスト」というポストがある。記入する時間を設け、このバラ色ポストからポストカードを投函してもらうのもいいのではないかというアイデアもでた。



### (4) ティタイム

園内を案内後、美しいバラを見ながらブレイクタイムをとってもらおうと考えた。園内の売店で販売されているバラの紅茶やバラを使ったお菓子を提供することで、優雅なひとときを過ごすことができると考えた。



英国のアフタヌーンティーをイメージして準備を進めた。学校の一室で実際にセッティングを行った。バラの紅茶はバラの香りが心地よく、バラを使ったお菓子もどれもおいしかった。



### (5)ハーバリウム制作

「何か体験もできたらもっと返礼品として選んでくれる方が増えそう」という意見から、バラを使ってハーバリウムを園内で作成できないかというアイデアが出た。話し合いを進め、ティタイムの後に作成の時間を設けることにした。

材料を準備し試作を行った。瓶の大きさや中に入れるものの検討しながら試作を行った。また、どのくらいの時間で作ることができるか調べることにした。





### 6-3 報告提案会

これまで体験型返礼品として考えたことを、鹿屋市のふるさとPR課の神田さん、かのやばら園の岩元さん、留口さんの3名に来校していただき、プレゼンを行った。プレゼン後、意見交換会を行い、担当の方から質問や意見、アドバイスをいただいた。体験型返礼品にするにあたり、ふるさとPR課の方から以下のことについて今後考えていくようにとアドバイスをいただいた。

- ① 設定時期・期間の設定
- ② 体験の時間設定
- ③ 体験内容の詳細
- ④ 必要経費

その他に「現在、鹿屋市の体験型返礼品が1つしかないとのことで、是非とも実現してもらいたい。高校生が企画したというところに必ず需要がある。頑張ってもらいたい。」との応援の言葉をいただいた。私たちの提案を受け入れてもらえ、自信につながる嬉しいコメントばかりだった。また、「実現できた際、寄付者へチケットを作成し送付することになる。そのチケットに手書きのメッセージを入れるともっと喜んでいただける。」とのアイデアもいただいた。

かのやばら園の方からは、「園内でカフェのようなものがないかという意見は以前からあり、今回同じような提案がされ嬉しく思っている。全面的に協力したい。」「11月の秋まつりでプレ企画を実施してみてもどうか」「写真映えするようなモニュメントも考えてみてはどうか」などありがたい言葉をいただいた。





## 7. 検証

これまで、「高校生らしい新たな返礼品を考えることで寄付者の増加と持続性に繋がる」という仮説を立て企画・実践をしてきたが、企画の練り直しや企画を体験型返礼品にする為には多くの課題が残っている現状であり、現段階では検証まで至っていない。

## 8. 課題・展望

### 8-1 今後の課題

話し合いを進めていくうちに、高校生自体がふるさと納税の返礼品を出すことは難しいということ分かった。そこで、ふるさとPR課の方からローズリングという業者とマッチアップして体験型の返礼品を出すことは可能だというアドバイスをいただいた。今後はその業者と連携し、時期や時間経費など細かいことを決めていくことや私たちの園内ガイドのスキルアップが課題となる。

### 8-2 今後の展望

7月31日に「ひまわりキッズフェス」という小学生以下を対象としたイベントがかのやばら園で開催される。そこで、花かんむりの設置とポストカードの人気投票を実施し、評価・改善を行う。

園内ガイドの方法についてレクチャーを受けながら、11月の秋まつりにて「高校生による園内ガイド」を実際に行い、評価・改善を行う。

可能であれば、今年度中に体験型返礼品として登録し、来年度の春祭りから本格実施と計画を立てている。

## 9. おわりに

今回、私たちは「ふるさと納税」を生かした鹿屋市のファン作りのために提案をしてきた。提案すると共に、新たな課題にも気づくことができた。今後、様々な課題が出てくると思う。それをどうやって解決していくか皆で協力しながら考えて取り組んでいきたい。私たちはこれまで自分のふるさとについて真剣に考えることはなかった。しかし、このような調査研究を行うことでふるさとの課題や良さにも気づくことができた。そして、鹿屋市の魅力を再発見することができた。私たちのふるさとにはたくさんさんの魅力がある。その魅力をこれからも発信していけるよう取り組んでいきたい。

## 注 釈

### ※1 かのや100チャレ

全国の中高生を対象に、鹿屋市が実際に抱える問題に対して問題解決策を提案する政策アイデアコンテスト。課題を深く調査・研究することで、地域の現状を知るきっかけにすることと、他校の発表や地元関係者との交流を通して、多角的な視点・経験から気づきを得て欲しいという趣旨のもと開催されている。



▶ 昨年の発表の様子。



### ※2 かのやばら園

かのやばら園は8haの広大な敷地に3万5千株のバラが植えられた日本最大規模を誇るばら園。特に春の開花シーズンは、鹿児島島の温暖な気候を生き、全国に先駆けて毎年5月のゴールデンウィーク頃に満開を迎える。



▲プリンセスかのやという名前のバラで花びらの裏が白くなっているのが特徴。