

# ネット通販 実践的に

利根商業高(浜野雅樹校長、みなかみ町月夜野)は本年度、インターネットを介した売買を実践的に学ぶ「電子商取引」の授業を始めた。インターネットサービスの楽天(三木谷浩史社長、東京都品川区)から派遣された講師に販売戦略の立て方を教わり、実際に県内企業の商品のホームページを作成し販売する。ネット取引で求められる消費者を意識した考え方や、コミュニケーション能力を身に付けるのが狙いだ。

## 利根商業高

「何を売るかよりどう売るかが重要」。5月25日の初回授業で、同社編成部ウエブディレクターの茂木恵美子さんが、消費者への商

品価値の伝え方が重要だと説明した。同校情報経済科は電子商取引を3年生の授業として導入した。同社が社会貢献

## 楽天から講師 HP作成

ンガーをどうやって売るか」という課題にグループで取り組んだ。キャッチコピーや効果的な紹介の切り口を話し合い、模造紙にまとめて発表した。

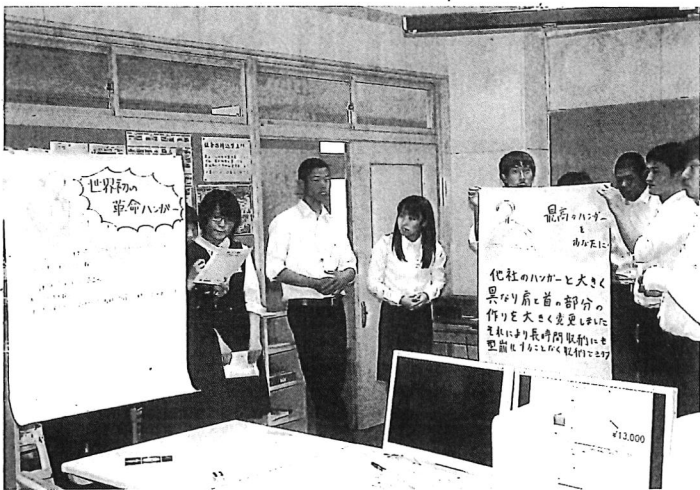
活動の一環で商業高校生向けに提供している電子商取引の授業「楽天IT学校」を活用する。茂木さんは、同じ商品を取り扱っていても店によって売り上げに差があることを説明した。購買意欲を持たせるには「商品の仕様や優れた点だけを押し出すのではなく、客の視点に立った提案が大切」と助言した。

生徒は「1万3千円のハ担当の堤悠輝教諭は授業の様子を見て「想像以上に生徒がのめり込んでいる」と驚く。情報処理や簿記の資格取得の勉強が中心でグループディスカッションの機会はずっとなかった。同じく担当の石井克佳教諭は「自ら考え、共同で作業すること社会に出たときに重要となるコミュニケーション能力を培える」と期待する。

## 「電子商取引」任意科目に

2013年度入学生から対象となった高校の新学期指導要領で、インターネットを使った通信販売やホームページ作成について学ぶ「電子商取引」が商業科の任意科目となった。指導要領では具体的な事例を取り上げ、情報モラルについて考えさせることや

利用者の立場でホームページを制作できるようにすることを求めている。情報通信ネットワークを活用したビジネスの広がりに対応するため、広報活動に必要な文書の知識や情報発信の方法を学習していた従来の科目を再構築して名称を変更した。



グループで話し合った内容を発表する生徒たち。中央女性が講師の茂木さん