



校訓：「感謝」「勤勉」「鍛錬」

# 商業科通信

2024年12月26日(木)  
秋田商業高等学校  
商業科  
文責：柏谷亜紀子  
大正9年開校  
創立105年目

## 世の中の動きを読む力を身に付けよう!!

2024年もまもなく終わり、2025年が始まります。今年も“猛暑”“大雨”“災害”など私たちの生活に大きく影響を与えるような出来事に直面することが多かったように思います。来年は穏やかで平和な世の中になってほしいと心から願うばかりですが、予期せぬことが起こる現状を考えると、私たちは“今までと同じ”という意識を変えていくことも必要です。世の中が変化している中で、変わらないことは停滞ではなく後退につながります。世の中の動きに合わせていくことは後退しないための必須条件です。私たちは商業高校で“ビジネス”について学んでいますが、世の中の動きにあったビジネスに関する力を身に付けなければ、相手のニーズを把握することも利益を生むこともできません。

本校の代表的な活動である『AKISHOP』『キッズビジネスタウン』『エコロジカルビジネス』は秋田市内では知名度も高く、特に『AKISHOP』は今年23回目となり、企業で言えば老舗とまではいきませんが歴史があります。裏を返せば、始まったとき世の中の状況が大きく変化しています。そのため、近年はユネスコスクールとして、持続可能な社会を目指してSDGsの考えを取り入れた活動を行っています。このことは世の中の動きに合わせた秋商にとっての変革ととらえています。是非、各科目で学習したこと（インプット）を世の中の変化に合わせて実践（アウトプット）していきましょう。

2025年もどうぞよろしくお願いします。

## 商業科活動紹介

### ～第7回秋田県高等学校ビジネスプランニングコンテスト

1年生2チームが出場～

12月13日に行われた第7回秋田県高等学校ビジネスプランニングコンテストに本校から1年生2チームが出場しました。この大会は、秋田県の産業や観光に関わるビジネスプランを提案することを通して、地域の魅力の発見や地域が抱える課題を解決しようとする起業家精神を持つ人材育成を目的としています。全県から18チームが参加しました。残念ながら入賞は逃しましたが、2,3年生のチームがほとんどの中で、まだ商業の学習を始めたばかりの1年生の参加だったことを考えると、大健闘でした。



【タイトル】秋田の郷土料理体験フェア

【参加生徒】1F 赤平零、齋藤亮汰、鈴木詩乃、村田陸斗、本川奨大

### ★テーマ設定の理由

秋田県の課題として伝統文化を伝えていく人たちが年々いなくなっていることが挙げられているので、このフェアで冬の秋田の郷土料理に触れて、秋田の良さを継承することができると思いました。

### ★プランの内容

秋田の農家と旅館がタッグを組み、宿泊の際に料理を自分たちで作ることのできる体験型ツアーです。観光客の方々に秋田のおいしい郷土料理を一味違う形で体験してもらい、宿泊することで、家族での旅行客からシルバー世代までの幅広い年齢の集客を見込めます。秋田県の郷土料理は温かいものが多いので、あえて冬に開催することで、秋田県の郷土料理の魅力を最大限引き出したいです。

【タイトル】もみ殻化粧水の開発

【参加生徒】1B 傘木美結、嘉藤奈々香、長谷部夢羽

### ★テーマ設定の理由

秋田県の廃棄物ランキングを調べた時に、もみ殻が意外と多いことがわかりました。そのもみ殻を使って何かできないかと考えていたらシリカという成分が入っていることを知り、化粧品に代用できないかと考えました。

### ★発表内容をまとめるときに大変だったことは？

自分達のビジネスプランを他の班とどう差別化するかを考えるなどの商品開発を行う難しさを学びました。また、地域の活性化に向けて多くの人が考えていることがわかりました。

### ★コンテストに参加した感想

緊張しましたが想像以上に楽しかったです。他の学校のプランを聞いて、新しい視点で秋田の魅力を学べました。審査員の方が「すぐにでもできそう」という点を大切にしていたので、実現性がもう少し高くなるようにプランを考えれば良かったと反省しています。自分たちの成長につながる貴重な経験になりました。



裏面の「卒業生の活躍」では、地元秋田の活性化に尽力している株式会社コニシタイヤ 代表取締役社長 小西和也様（高47期）について掲載しましたのでぜひご覧ください。後輩のためにと忙しい中快諾いただきましたこと、この場をお借りして感謝申し上げます。

## 卒業生の活躍～株式会社 コニシタイヤ 代表取締役社長 小西 和也氏 ～

### ○プロフィール

名前：小西 和也(こにし かずや)

出身中学校：勝平中学校

卒業年：1996年3月(高47期)

在学中の所属部活名：硬式野球部



10万本以上あるタイヤとホイールの在庫管理をDXで可能

### 企業紹介

自動車用タイヤとホイールの専門店として、DXシステム導入により在庫管理や労務管理などの業務効率化に成功し、全国で20社しか選ばれなかった**経済産業省「DXセレクション2023」優良事例に認定**されました。雪国秋田ではタイヤ交換は年中行事の一つであり、繁忙期の長時間労働が当たり前の状況でしたが、DXを活用することで新たな時間が確保でき、顧客のニーズに合わせた販売方法を検討するなどよりきめ細かい顧客対応が可能になりました。また、労働環境の改善や若手の人材育成にも力を入れ、秋田のプロスポーツのスポンサーなど地域貢献に向けて積極的に取り組んでいます。

お話を伺った際に、**地元秋田を盛り上げたい**という小西社長の強い信念を感じました。秋田の未来を支え、秋田を元気にする企業です。

### ○高校時代の思い出をお聞かせください

友達や先輩後輩との思い出です。私は学校に行くのがとにかく楽しく、今思えば友達とたわいもない話を3年間毎日していました。部活も授業も楽しく授業で寝るのがもったいない、それくらい一緒にバカな話をするのが楽しかったです。

野球部の先輩は最初(入学して半年くらい)はとても怖すぎて部活だけでなく学校もやめようと思いましたが、友達と励まし合いながら理不尽な先輩に負けるもんかと頑張りました。半年後には先輩とも仲良くなりました。

部活の練習はとてきつくて、逃げ出したい時が何度もありましたが、友達と励まし合いながら厳しい練習に耐えて頑張ることができました。秋商では本当の忍耐力が体の芯から身に付いたと思います。また、練習後の仲間との語り合いはとても楽しく。私は友達や先輩後輩みんなが大好きでした。当時私は人を笑わせることが好きで、信頼できる仲間が必ずツッコんでくれるのがわかっていたので積極的にボケまくってみんなで笑っていました。現在の仕事の**“お客様に喜んでいただく(顧客満足度の向上)こと”**に生きています。



綺麗でおしゃれな  
お客様の待合室

### ○秋田商業高校で学んだことや経験したことがどのように役立っていますか？

当時は先輩たちからよくおつかい(パシリ)を頼まれました。多かったおつかいは「購買からパン買ってこい。種類はお前のセンスに任せる」です。パンは人気商品から売れていきます。残り物を買っていくと任せると言ったくせに「センス悪いな」と言われがっかりさせてしまいます。どうせやるなら先輩に喜んでもらいたいと思い、私は考えました。売れ残りを買うのではなく、授業が終わったらダッシュで購買に行き人気商品のパンを先にまとめ買いすることにしました。それを自分で在庫しておき、先輩の教室に持って行ってパンを並べて売ることにしました。「こんなに買って来たのか」とどれにしようかなと先輩は楽しそうにパンを選んでいきます。するとその光景を見て買う予定がなかった他の先輩もパンを買ってくれます。野球部の先輩だけでなくサッカー部やレスリング部などほかの部活の先輩たちからも買ってもらえます。そのためいくらまとめ買いをしても売れ残ることはありませんでした。

先輩に喜んでもらえるパンは何かを**見極める力**、パンが売り切れてしまう前にダッシュで購買にまとめ買いに行く**実行力**、売れ残りそうなパンを売り切るための**営業力**が身に付いたと思っています。何よりも先輩(お客様)に**喜んでもらえることにやりがい**を感じていました。この高校時代の経験が経営で生きています、**お客様の求めるもの(ニーズ)**を感じとりそれを事業に活用することです。

### ○在校生へのメッセージ

高校時代は、勉強や部活動、そして友達とのたわいもない会話がすべて大切な経験になります。私も波瀾万丈な日々を通じて多くのことを学びました。つらいことや理不尽なことがあります。仲間と励まし合い、乗り越えた先に得られるものはとても大きいです。その経験は今でも、経営者としての私の土台になっています。

誠に勝手ながら私は秋田の人口減少を食い止める使命を持って仕事をしています。首都圏で生活して埋もれていくよりも、田舎の秋田で1番を目指す方がはるかに価値が高く、地域に貢献できると思っております。将来は秋田県の未来を支える一員として、皆さんが地元で学び、楽しみながら力を伸ばし、地域をより良くしていく存在になってほしいと願っています。