

2016年6月7日

報道関係各位



静岡県立沼津商業高等学校

<御取材のお願い>

**楽天 IT 学校×静岡県立沼津商業高等学校、商業高校の新たな取り組み
起業家精神育成と地域活性化を目的とした電子商取引授業を
地元企業と連携し実施**

日時：6月13日（月）午後14時25分～16時05分（6時間目）

拝啓 貴社ますます御清栄のこととお喜び申し上げます。平素は格別の御高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、静岡県立沼津商業高等学校（所在地：静岡県駿東郡清水町、校長：前田喜久子、以下沼津商業高校）は、楽天株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役会長兼社長：三木谷浩史、以下「楽天」）が提供する高校生向け電子商取引授業「楽天 IT 学校」を1年にわたり実施することとなりました。つきましては、6月13日に行われる当校の初回授業を御取材いただきたく案内申し上げます。

電子商取引授業は、文部科学省発表による学習指導要領に基づき、全国の商業高校において、2013年から、任意科目として導入されています。

「楽天 IT 学校」は、インターネットのサイト運営の実体験を通じ、実践的な電子商取引を学ぶことができる授業で、インターネット・ショッピングモール「楽天市場」の店舗運営ノウハウや旅行予約サイト「楽天トラベル」の宿泊予約管理ノウハウを高校生向けにアレンジした内容です。楽天トラベルが提供する「楽天 IT 学校」は、御協力いただく宿泊施設の宿泊プランなどを生徒が一年を通して企画立案し、販売まで実践していきます。その中で、地域への観光客誘致や地域振興を目指します。講座では楽天スタッフに加え、「楽天トラベル」に登録中の「静鉄ホテルプレジォ沼津」の社員の方が講師を務めます。今年度は、カリキュラムの刷新により、事業者の体験談を聞く機会が増えるほか、販売の基本となる集客について学ぶ機会が新たに加わります。

沼津商業高校では、3年生のマーケティング科目選択者38名が本授業に参加します。初回授業では、「ひとつ13,000円のハンガーをどうやって売るか？」という課題を設定し、参加生徒が商品紹介の切り口を考えます。

皆様におかれましては御多忙中とは存じますが、是非、授業を御覧いただくとともに、当日の御取材をいただきたく何卒お願い申し上げます。

なお、大変お手数ではございますが、御取材にお越しいただけます際には、必要事項をご記入の上、授業の前週6月10日（金）17時までに別紙FAXにて御返送いただけますようお願いいたします。

■□■「楽天 IT 学校×静岡県立沼津商業高等学校」初回授業概要 ■□■

■日 時： 2016年6月13日（月）午後14時25分～16時05分
（事務室にお立ち寄りいただき、教室についてお尋ねくださいませ）

■会 場： 静岡県立沼津商業高等学校 情報処理棟1階 コンピュータ教室
（所在地：静岡県駿東郡清水町徳倉1205）

■内 容： ネットショップの基礎

【目的】 インターネット販売の実践を通じて、ネットショップ運営の基礎や可能性を知り、“商品を売る大変さ”や“働くことの大切さ”を学ぶ

【内容】 ①ネットサイト運営の基礎

②商品紹介の切り口を考える

ネットショップも実店舗も売れるものは同じ。「13,000円のハンガーをどうやって売るか？」という課題を設定し、商品紹介の切り口を考える。

「こんな高額ハンガーが売れるわけない！」という固定概念を覆し、「どうしたらこの商品が売れるか」を、グループディスカッションし、授業の最後に討論内容を発表する。

【年間の授業内容】

- ・ 楽天のビジネスモデルを知る
- ・ マーケティングの基礎を学ぶ
- ・ 売れる商品創造やアイデア発想法を学ぶ
- ・ ビジネスの現場を体感するため、宿泊施設を訪問する
- ・ お客様の心に響く宿泊プランの作成を学ぶ
- ・ 結果の検証、改善、集客、目標達成への手法について学ぶ
- ・ 全国大会（楽天 IT 学校甲子園）代表チーム決定
- ・ 楽天 IT 学校で、学んだ内容を振り返る
- ・ 代表チームによるプレゼン全国大会「楽天 IT 学校甲子園」に参加する（選抜チームのみ）

(※) 楽天 IT 学校について

<http://corp.rakuten.co.jp/csr/education/it-school/> より引用

「楽天 IT 学校」は、楽天が主に商業高校の高校生を対象に約1年にわたり実施するものです。高校生たちが普段見ることのできないネットショップオーナーや宿泊予約管理者の試行錯誤を知り、“商品を売る難しさ”や“働くことの大切さ”への理解を深めていただくことで起業家精神の育成を図ります。また、時間や場所を選ばず運営できる電子商取引の可能性を知ってもらうことで、学生たちが電子商取引を活用した仕事に地元で携わり、地域の活性化に貢献する機会が増えることを期待しています。

授業内容は、ネット上の集客を成功させるためのフレームワーク（枠組み）やノウハウを共有する「場」として、楽天が運営するインターネット・ショッピングモール「楽天市場」の出店店舗向けに開講する「楽天大学」や総合旅行予約サイト「楽天トラベル」の宿泊施設向けに開講する「トラベルカレッジ」の講座内容をアレンジしたものです。全8回の授業には、楽天社員に加え、地元の出店店舗や宿泊施設の責任者や担当者も講師として登壇し、電子商取引の現状を伝えていきます。ネットにおける販売戦略の立案、生徒のアイデアによる宿泊プランの造成、実際の販売までを実践していきます。

授業の後半では、各校による地域のPRを兼ねた販売実践も行い、インターネット旅行予約サイト運営の実体験を通じ、実践的に電子商取引を理解してもらう機会を提供しています。また、最終的に全国の「楽天市場」出店店舗が一堂に会する「楽天新春カンファレンス」もしくは「楽天トラベル」宿泊施設が一堂に会する「楽天トラベル新春カンファレンス」内で、「楽天IT学校」を開講している各高校から選抜された高校生参加によるプレゼン大会を実施し、実際にネットで運営する店舗や施設からの評価を得る機会を設けます。これにより高校生間の電子商取引に関する知識等の習得状況やプレゼン方法などの成長レベルの共有も図っています。

■初回講師： 楽天株式会社 トラベル事業 国内営業部 東海営業グループ ユニットリーダー
インターネットトラベルコンサルタント 松下裕美

■楽天IT学校について：<http://corp.rakuten.co.jp/csr/education/it-school/>

■取材に関する問い合わせ先■ ■取材に関する問い合わせ先■

静岡県立沼津商業高等学校（担当：見城、湯川）

TEL：055-931-7080 Email:yoshiya01.kenjo@edu.pref.shizuoka.jp