

表2 資源・サービスと相互行為の制度化

資源移動の場	資源の分類	資源供給主体	相互行為の制度化
非市場	非商業的資源（非貨幣）	国家、地方行政 アソシエーション	再分配
市場	商業的資源（貨幣）	民間	交換
	連鎖的資源	コミュニティ	互酬

一目的関係の論理的性格に由来する。それは特定の選択の状況、即ち手段が不足するために必要になる、その手段のいくつかの用法の選択と関係している」（同）。そして、彼は、今日「人間の生計の組織化」にとって市場だけが全てではない状況に社会学者は直面している、と言う。そこで、彼が「経済過程の制度化」のパターンとして挙げるのが、互酬性、交換、再分配である。


複雑・オープンシステムとしてのコミュニティが諸問題を処理するために、諸資源をいかに維持、動員、運営、管理するのに注目して私が整理したのが、表2である。自己の意思決定と帰責可能性の程度が増大してくる現代社会では、リスク管理の課題は一層大きくなっている。コミュニティの次元でも、フォーマル組織やインフォーマル組織を含めてCBOs(Community Based Organizations)への期待は高まる。その場合、一面では純粋コミ

ュニティへの郷愁が現実性を帯びて叫ばれるが、そこではリスクや危機への対処は不可能である。私が提案したいのは、経験的・実践的コミュニティのパーспекティブから、現代社会の適応形態である交換に基づくコミュニケーションとは別に、互酬性や再分配と結びついたコミュニケーションをいかにして可能にしていくのか、その方策のための思考についてである。

参考文献

Dahrendorf, R., 1959, *Homo Sociologicus*, Westdeutscher Verlag.
 橋本和幸、2003、「純粋コミュニティと経験的コミュニティ」（『金沢大学文学部論集、行動科学・哲学篇』第23号所収）、金沢大学文学部
 Rawls, J., 1999, *The Law of Peoples*, Harvard Univ. Press.

特別寄稿



金商ライフサポート株式会社(模擬)
前代表取締役社長
村上 孝比呂

高校生が起こした株式会社

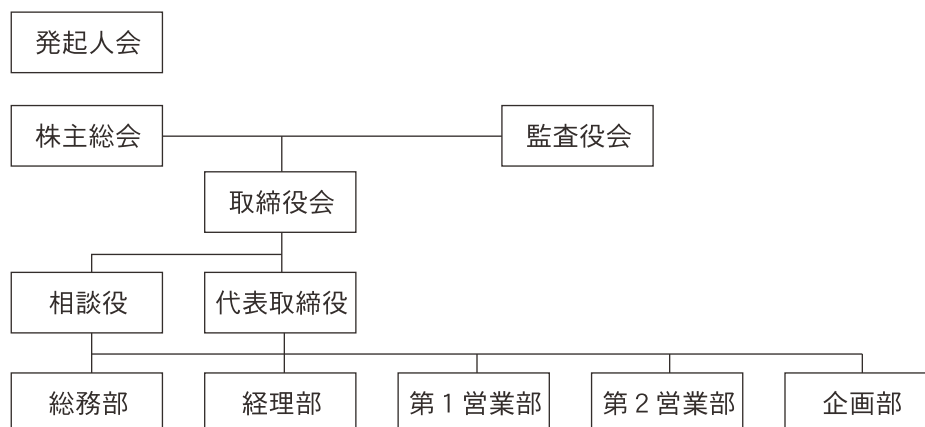
金沢商業高等学校の金商ライフサポート株式会社(模擬) (以下KLS) の概要や2005年度の主なKLSの活動内容は下記のとおりです。

1 設立趣旨

模擬株式会社を設立・運営することにより、ビジネスを実体験し、下記のような能力や態度を育てることを目標とする。

- ①就業意識を高め、起業家精神を育てる。
- ②マーケティング能力・会計能力を育てる。
- ③株式投資に興味関心を持たせ、自ら学ぶ態度を養う。
- ④地域とのコミュニケーションを深め、地域と連携し、地域の活性化に貢献する態度を養う。
- ⑤IT技術や販売技術のスキルアップを図り、新しい商品や新しい販売形態を研究する態度を育てる。

(2) KLS組織



2 概要

(1) 業務形態

①金商デパート（※1）への出店

鮮魚、青果部門（仕入・価格設定・販売）

②コミュニティービジネス

ワープロ教室、パソコン教室、名刺作成、年賀状印刷、ホームページ作成、飲食店のメニュー作成

③KLSオリジナル商品開発

「桜華饅頭」やオリジナル大福「四福」の企画販売、企業ロゴやキャラクターの決定と商品開発

3 オリジナル商品開発第一弾

第Ⅱ期取締役のマニフェストであったKLSオリジナル商品開発のために取締役会を2004年3月から幾度となく重ねました。その中で「万頭」を作って、新入生に販売してはどうかという意見が出ました。多数決で皆この企画に賛同したので、新入生を販売ターゲットに絞った企画が立ち上がりました。地元商店の老舗和菓子屋をリストアップし、最も学校から近いお店にパートナーシップ企業の企画を持ち込みました。入学式にお万頭を販売したいという企画を説明したところ、快く承諾をいただきました。しかし、協力してもらえることは決定したものの、何がKLSの“オリジナル”になるのかを追及していくのは、これからでした。

まず他にないものを企画したかったので、取締役12名のフリートークから、様々な案がでまし

たが、上用万頭の生地がやはり、モチっとして食感が良いなということで生地は最も早く決定しました。ところが、上用万頭は作り方がデリケートで、中のアンコについてはかなり企画が制限されることになり、見た目のインパクトで勝負することになりました。KLSのオリジナリティを追及するために企画したことは次の通りです。

①本校創立105年の歴代の校章を焼印する。

②春らしく、桜の花びらを散りばめる。

③金沢らしく、金箔をあしらひ、高級感を出す。

④在庫を出さないために、予約販売制にする。

⑤包装紙もオリジナルのものを考案し、のし紙（内祝）をつける。

⑥ネーミングは「桜華饅頭」にする。

このように、自分たちが企画したことが具体化し、形になっていく様は、忙しさを忘れさせてくれる喜びを与えてくれるものでした。

ありがたかったのは、和菓子屋のご主人が、幾度となくこちらから出した素人の案を、すべて試作品を作ってくれて、何回も学校に足を運んでいただいたことです。頭の下がる思いでした。



桜華饅頭

4 オリジナル商品開発第二弾

(1) Tシャツ・文房具の開発

第二弾として金商デパートに合わせて、オリジナル商品を開発することになりました。今回のコンセプトは次の3点です。

- ①販売ターゲットをもう少し広げて、一般若者向け商品の開発。
- ②季節ものではなく、長く販売できるものを考案。
- ③KLSの“顔”とも言える商品の開発

第一弾オリジナル商品「桜華饅頭」で成功を収めたこともあり、各報道メディアでも話題を集めて、取り上げられました。それをご覧になった、大手キャラクター商品製造メーカーから、コラボレーションの依頼がありました。

まずサンプルを送ってもらい、次に実際学校でプレゼンテーションをしていただきました。その話を聞いた後、取締役会で次の金商デパートでの出店の際にTシャツや文房具を販売することが決まりました。デザインを考えていたら、企業キャラクターと新しいロゴを商品に盛り込むことになり、キャラクターを一般生徒から公募しました。その中から一点を選び、プロのデザイナーの方がアレンジしたものに決定しました。キャラクターは、未来型招き猫をイメージしたもので、新しいロゴの三つのブロックの意味はキャピタル（資本）、経営、労働力の三つの積み重ねが企業を形作ることをイメージしたものです。そして二つのデザインを合わせたTシャツは、「昨日より今日、今日よりも明日」へと成長していくKLSの意志を表し



オリジナルTシャツ

ています。文房具はこのロゴをシャーペン・ボールペン・定規・クリアファイルに印刷しました。値段はTシャツ（キャラクター）が1,400円、ロゴは1,300円。文房具のクリアファイルは150円、ボールペン・シャーペンは200円、定規が200円と設定しました。

販売実績は金デパ二日間でTシャツ89枚、クリアファイル19枚、定規36枚、シャーペン56本、ボールペン72本の売上でした。

(2)オリジナル大福「四福」の開発

第二弾のもう一つとして大福を考えました。当初は最近のコーヒーブームに乗っかって、コーヒー大福を企画しましたが、他にも3種類の大福を入れることになりました。大福を作るにあたり桜華饅頭と同じ和菓子屋さんをお願いをし、企画が始まりました。

コーヒー大福を作りたいと説明し、あんこ屋さんを交えて議論し、まずあんこの味はコーヒー豆の味を再現しようかと検討しました。また生地にもコーヒーの味を生かそうと何回も試作していただいたところ、ようやく、全員が納得できる味のものができました。他にも取締役の中からかぼちゃ、キウイ、バナナなどのフルーツなどの素材を使った大福もいいという案がでたので、早速作って頂いたら、とてもおいしく、バラエティに富んだ大福が完成しました。特に、コーヒーには力を入れていたので、和菓子屋さんもあれこれ発想が浮かんで食べた瞬間にコーヒーの味が“ガツン”とくる完成度の高いものができました。あんこもホワイトチョコを練りこむなど工夫を凝らしたものです。パッケージもこれは何味かとわかるシールを作るなど、努力を重ねました。値段は多少コストが高くなってしまいましたが、4個入り650円で販売する方針としました。金商デパート当日は販売開始から約4時間で200箱完売し、二日目は約3時間で220箱完売しました。

5 「商工会議所会員入り」

「金商模擬会社商工会議所入り」と大きく見出しで新聞、TVなどのマスコミに取り上げられま

した。実は金商のOBの方が商工会議所の中で働いていらっしゃって、声を掛けていただいたのがきっかけでした。その方によると法人税や住民税・事業税などしっかり払って運営していることが決め手になったそうです。商工会議所に高校生の模倣株式会社が入るのは、全国で初めてとのことで、学校や石川県内に大きな反響がありとても驚いています。

商工会議所へ入会したことにより年会費がかかりますが、最近のさまざまな話題が掲載された会報の送付や、中国経済や法律に関するセミナーなど、私たちが日々授業で学んでいること内容の、より専門的内容に触れる機会が持てることが一番のメリットです。積極的にそれらに参加することにより、いち早く専門知識を学ぶ機会を得ると同時に、実際に企業で働く方々と交流する機会ができるというわけです。もちろんこれから金沢商業高校から就職していく生徒には大きな財産になると思います。

6. 感想

KLSは、不慣れな点が多く、手探り状態での発進でした。組織的にまだ不十分な部分もありますが、地域の様々な人たちから助けられて運営できたことを実感しました。商工会議所に入会し、さまざまな人からアドバイスを受けやすくなったことは、規模を拡大する上では大切なことだと思います。また、可能ならば、学校の一つの授業科目として設定されることで勉強する機会がさらに大きく広がると思います。

私の任期は終了いたしました。今後の課題としてただ株主に配当金をあげていくことだけでは、今の会社経営として物足りなさを感じます。できるだけ多くの生徒が運営に参加する機会を増やすことで、KLSはさらに盛り上がりを見せることでしょうし、収益から何か社会貢献ができれば、地域の方への恩返しになるのではないかと考えています。

そして社会情勢をよく観察しながら、消費者ニーズをよく調べ、ヒット商品を作りだしていくことが社会に出て行くための最高の実践に繋がると

思います。後輩へは、社会全体を観察するアンテナと人の話をしっかり聞ける広い心をいつも持っているべきと期待します。

編集部注

※1 金商デパートとは、毎年10月第4土日に開催される金沢商業高校の全校生徒が「販売」をはじめ「企画」「広告宣伝」「経理」「衛生管理」「駐車場」などのあらゆるサービスを体験する販売実習のこと。今年度で22回を数える。この体験で、主体性を育み、さらに勤労観、就職観の育成を目指す。

