

生徒の産業に対する興味関心を高める取り組み : 本校総合学科の特徴を生かして

著者	嶋田 昌夫, 白石 充, 深澤 孝之
著者別名	Shimada Masao, Shiraishi Mitsuru, Fukazawa Takayuki
雑誌名	研究紀要
号	38
ページ	9-15
発行年	2000-12-26
URL	http://hdl.handle.net/2241/9080

生徒の産業に対する興味関心を高める取り組み

—本校総合学科の特長を生かして—

農業科 嶋田昌夫 黒岩健一 白石 充
工業科 深澤孝之 宮川正義
商業科 手塚雅之

0. おことわり

この文章は本校文化祭における有志団体（株）筑坂の活動について報告するものであり、研究したものを発表する内容ではありません。

1. はじめに

本校には農業、工業、家政、商業の4つの専門教科がある。総合学科になって7年目をむかえ、総合学科の専門教科はどのようにあるべきなのか機会あるごとに検討されてきた。その中から各教科ごとに新しい取り組みも生まれ成果をあげている部分もある。しかし複数の専門教科が存在する総合学科の特徴をいかした取り組みについては不十分である。特に教科の枠を越えた新しい活動、新しい科目の設定の必要性などもいわれ始めた。

文化祭の有志団体という比較的自由に活動できる中で（株）筑坂を企画した。詳しい企画の内容は次項に記述している。教科横断的な取り組みの一つとして今後も続けていくことができると考えている。

この企画の目的は次の3点である。

- ①生徒自身が製品の企画、製造、販売を行い、それを通して社会および産業（産業構造）に対する興味関心を高める。
- ②実際に商品を企画から製造、販売することによって授業の中で学んだ知識や技術を実践する機会とし、今後の学習に対する意欲を高める。
- ③自分の立場と他人（他の系列の人たち）の立場を認識し、的確に他人とコミュニケーションをとることができる能力を高める

2. （株）筑坂の概要

農業、工業、商業の各系列の授業を主として選択している生徒の中から有志を募り、文化祭の企画として「（株）筑坂」を行った。これは（株）筑坂という模擬的な企業を生徒が自主的に運営するという企画である。農業系、工業系の生徒が商品の製造、商業系の生徒が商品の宣伝や販売を担当した。（ここで農業系の生徒というのは2、3年次の選択科目が主に農業科の科目だということである。工業系、商業系についても同様である。）

この企画では独立した農、工、商業系の小会社がそれぞれ2社ずつ全部で6社の構成とし、農業、工業、商業の各1社がチームを組んで2チームで活動を進めた。

本来、生徒が資金の調達から商品の企画、販売までの全てを行うことが理想的である。ただ、この企画は今年度が初めての試みでもあり担当する教員自身も手探りの中で活動を進めなければならなかったため、今年度は生徒が活動しやすいようにはじめに次のような条件を設定した。

①農業系の生徒が花または観葉植物、工業系の生徒は鉢置きまたは鉢カバーを作成する。

②活動するための資金は各社1万円ずつ各系の担当教員が拠出する。

③農業系、工業系の商品は商業系がすべて買い取る。

年度当初から企画を立案した教員間で何度か話し合いを持ち、生徒の活動は6月中旬から開始した。はじめに活動についてガイダンスを行った。ここでは先ほど挙げた条件の説明や産業界での製造業、流通業についての役割などについて簡単に解説した。また、6社を2チームに編成し、生徒間でこれからどのように活動を進めていくか話し合いを持たせた。この段階では生徒達も先の見通しが不透明であるということもあり、不安な様子が感じられた。生徒だけでなく担当する教員も多少不安な部分は持ちながらのスタートとなった。基本的に今後の活動は各社ごとに、また必要に応じてチームごとの話し合いも行った。

生徒間での話し合いの結果、一つのチームは農業系でサボテン、工業系でサボテンの鉢を置くための台、もう一つのチームは農業系が観葉植物を数種類、工業系がそれに合わせた鉢置き、鉢カバーを製作販売することになった。

活動開始から販売を行う文化祭当日までの生徒の活動状況は次項「生徒の活動のようす」に系列ごとにまとめた。

文化祭終了後に出資した教員への拠出金の返還、各系列間の決済など最終的な会計の確認を行うため企画に参加した生徒を集めて話し合いを行った。商業系会社からは農業系、工業系への支払いに小切手を使用した。架空

の銀行口座を想定したものであるが、生徒に社会で行われている取引を擬似的にでも体験させることができた。特に商業系の生徒にとっては擬似的な取引であっても実際のお金が動く場面で小切手の使用や帳簿管理が行えたことで大変興味深い体験だったようだ。また、農業系、工業系の生徒に対しては小切手を振り出す際に小切手の意味やその役割などをまとめたプリントを配布した。自分たちの作り上げたものに対して渡されたものが現金でなかったため、紙一枚（小切手）が現金と同等の価値のあるものであることを理解するのに時間を要する生徒もいた。

最終的に今年度（株）筑坂の決算は赤字となった。赤字決算になった事に対して、特に商業系の生徒が「なぜ赤字になったのか」「どうすれば赤字にならないだろうか」ということを真剣に考えていた。農業系、工業系の生徒達の中からも、原材料費を安く押さえなければならぬとか無駄な買い物はしないように計画的に支出しなければならぬといった反省もあがった。

3. 生徒の活動のようす

3-1 農業系

農業分野では、初回の取り組みとして次回以降の参考となるよう人選を行った。2人1組を2組という構成とし、一組は3年女子2名の組（3年班とする）で、もう一組は2年男子2人の組（2年班とする）とした。初回の試験的な取り組みであることから、この人選は公募とせず1年を通してある程度の結果を残せると見込んだもの数人に声を掛け、その中で最も積極的に興味を示した者4名を選んだ。

実際の取り組みでは、全体の目的に則して、企画立案の段階から最終的な完成までを、できるだけ生徒達の主体的な判断と行動に任せて行きたいと考えていた。そして我々教職員は、生徒達から相談のあったときにだけ、その範囲で必要最小限のアドバイスをすることとし、むしろ生徒達にとっては頼りにならない存在であることを望んだ。しかし、その事業内容が植物栽培であるために他分野に比較して早期からの企画立案と具体的な行動が要求され、しかもこの段階から、スロースタート気味な他分野との製造商品に関するコンセンサスが必要となり、当初の目論見に反して、早くも口うるさくあれこれアドバイスすることとなってしまった。そして、教職員引率により他分野生徒達と合同で、強制的な市場調査実習を行うことから始まった。

3年班の当初の取り組みは、期待に反して非常に不安なものだった。市場調査の後に立案された計画では、栽培する商品の種類が多岐にわたり、栽培管理の見通しも不確実で、コストの面から見ても現実的なものとはいえなかった。特に「ハイドロカルチャー」と言われる溶液栽培の鉢植えの企画は、資材の調達から管理方法までまったくの未知数であった。また、教職員のちょっとしたアドバイスにも、自分達の企画や方針が簡単に変わってしまい、例として挙げた「盆栽」の話は、いつしか彼女達の企画の一部となっていた。

3年班の最初の壁は、企画立案後の栽培計画にあった。多種類にわたる企画も、本人達の自主性と現実の妥協点に無事着陸したと思われたが、種子・苗木の調達方法や資材の購入、栽培管理場所の借用とそれぞれの栽培管理方法などといったことが体系的にまとめられなかった。この生徒2人は親しい友人同士であったが、このときは随分と険悪に見え、我々教職員との話し合いで栽培計画がまとまるまでは、この二人の取り組みが最後まで続くとは思えなかった。

栽培計画がまとまった後は、不安だった3年班も順調に作業をこなして行った。彼女達の計画は以下の通りである。

- ①ハイドロカルチャー各種：45鉢
- ②盆栽（いろはかえで）：15鉢
- ③葉ボタン：25鉢
- ④観葉（スターライト）：25鉢

以上の内容を計画通りに、播種・挿し木・資材調達とこなして行った。そしてこの4種には、それぞれに工業分野の生徒達によって「鉢置き」が製作される。

2年班の取り組みは当初非常に順調だった。彼らは市場調査以前から「サボテン」一本に絞って独自に計画しており、市場調査の当日には、独自のリサーチを元にサボテン農家へ仕入れに向かった。サボテン農家では、様々な種類のサボテンの中から、栽培農家の方とも相談して多肉植物を含めて十数種類の苗を購入した。値引き交渉もあったが、この仕入れで既に5000円を使っていた。しかしその他の資材に関するコストの見通しも立っていて、寄せ植えの工夫でサボテン各種計100鉢を完売する勝算があった。

「サボテン」の栽培のみという事もあって、栽培計画も順調にまとまり、その後の彼らは、苗を鉢上げまで一時育苗するという仕事を仕入れ直後から行った。休日も登校して砂地の育苗箱への移植を済ませ、温室の中に半

日陰を設けて夏場の暑さへの準備を済ませた。以降の管理は数日おきの水管理だけであった。しかし、彼等にとってこの順調さゆえの余裕は決して好ましいものとはならなかった。結局彼らの資材調達等後半での取り組みは、かなり切羽詰ってからのものとなってしまう、当初の緊張感は薄れてしまった。

その後の二組の展開は対照的なものとなった。3年班はその後、「鉢」や「植え込み材料」等の資材調達にややつまずくこともあったが、当初の緊張感のまま夏休み中もコンスタントに登校して、最終的にほぼイメージ通りの商品を計画数をそろえた。二人のコンビネーションも回復して、他分野の生徒達とも積極的にコミュニケーションできたのではないかと思う。また彼女達は、自身達の取り組みを自己評価すべく、販売当日に商品購入者に対するアンケート調査も行った。

一方で2年班は、夏休みの中盤以降にはかん水以外の取り組みが見られなくなり、直前になって100円ショップで鉢を揃えるといった程度のもになってしまった。取り組み序盤に企画された、購入層を想定した商品設定やコストを意識した資材調達に関する工夫も露と消えてしまったし、何よりも彼らにあれほど見られたサボテンや多肉植物に関する興味がほとんど見られなくなってしまった。結局最後は、当初の企画ほどの商品は仕上がらず、個々の商品の品質も3年班ほどには仕上がらなかった。納品数も100個の予定から70個へと落ちてしまった。当の彼等自身は相変わらず明るいのだが、上手くことが運ばなかった歯がゆさを感じているようでもあった。

3-2 工業系

工業系の有志として参加したのは2年次生の6名である。男子3名と女子3名の2社に分かれて活動した。ここではそれぞれをA社（男子のグループ）、B社（女子のグループ）とよぶことにする。

まずはA社、B社ともにデザインを考えることから始めた。ここでは女子の方が作業が早く、おもしろいアイデアが多くでてきた。ただA社、B社とも製作手順や材料、自分たちの技術などをほとんど考えないで自由に設計していたため、いいデザインなのに製作するのが非常に難しいものや、コストがかかりすぎるものなどもできてしまった。何度も考え直してデザインが決まったので、図面を書いて試作を作ることになった。

A社では、何種類かの鉢おきをデザインしていた。そ

のうちの最初に試作したものは、鉄のように錆が気にならなく、軽いとの理由でアルミの板を材料にしていた。アルミの板をシャーを使用して切断し、曲げ加工をした後に接合しているの形に仕上げる、という手順だった。切断と曲げの作業は特に難しいこともなかったようで、寸法通りに仕上げる事ができた。しかし、接合で問題が発生した。

デザインでは接合に溶接を考えていたが、アルミは溶接が非常に難しく、自分たちの今の技術ではほぼ不可能だった。また、比較的簡単に溶接ができるスポット溶接機があったが、これでアルミを溶接することはできなかった。溶接での作業は失敗し、接合方法の見直しをすることになった。その結果、リベットを使って接合することになった。

次に試作したものは、前回の試作の失敗を生かし、設計を見直したものだ。細い金属の丸棒を使用してかごを作るというものだったが、その材料をステンレスに変更していた。その理由は、アルミでは溶接ができないこと、鉄鋼では錆びてしまうこと、地肌がきれいなので塗装しなくてもよいこと、スポット溶接で簡単に接合することができることなどがあった。この作業も前回と同様に、切断、曲げ、接合の順番で行った。ここではスポット溶接機の設定にとまどったくらいで、後は順調に作業が進んだ。

最後に試作したものは、アルミ板とステンレス棒の両方を使用したものだ。このころになると、工作機械にも慣れ、材料も今まで使用したものだだったので、効率よく作業をすることができ、すぐに試作品ができた。

試作品ができた後は生産に入ったが、ここでは何の問題もなく順調に作業は進んだ。

一方、B社も何種類かのデザインを考えていたが、ほとんどのものが失敗してしまった。その失敗というのは、自分たちが思い描いていたとおりに仕上がらないというものだった。原因はデザインが懲っていたためであった。デザインにこだわっていたために複雑な形状のものが多く、実際に商品として満足なものが出来なかった。ただ時間だけが過ぎていった。

そのため、デザインを根本的に変えることになった。そこで、でてきたものの一つに、アクリル板を使ったものがあった。アクリル板にマシニングセンタを使用して、模様を彫り、ボール盤で穴をあけて、曲げ加工をし鉢おきにするというものであった。マシニングセンタのプログラムは何度も修正したが、そのほかは問題なく作業ができた。曲げはヒーターを使って曲げる箇所を加熱して

行うので、多少難しかったようだが、設計通りに曲げることができた。

もう一つのものは、針金をコイル状に巻き、それを鉄製の小皿にスポット溶接機で溶接して作るものだった。これは、試作を開始してから、試行錯誤を繰り返してできたものだった。最終的にこの形になったものの、ここにたどり着くまでに何回デザインを変更したかわからないくらいだった。それでも何とかデザインをまとめて作業に入り、試作品ができあがった。

それから、いよいよ生産になったのだが、時間の余裕が全くなかったため、焦って作業をしてしまった結果、失敗したものも少なくなかった。また、毎日遅くまで工場で作業して疲労がたまり、自暴自棄になってしまう面もあったが、文化祭の2日前にはすべて完成した。

生徒は活動の中でステンレスやアルミなどの素材の特徴についても身をもって学習することができたようだ。また、マシニングセンタやボール盤などを使っての加工は授業での学習の成果を発揮するよい機会となった。単に授業で学習したことだけの範囲にとどまらず、自分たちの商品を完成させるために必要な技術を自分たちで獲得しようと努力していたことも特筆すべき点である。

3-3 商業系

商業系の有志として参加したのはビジネス研究部の2年次生である。ビジネス研究部の生徒と条件を付け有志を募った理由は2つある。1つにはビジネス研究部に所属している生徒は、基本的に商業系(IV類)の生徒が多く、会社の経営に必要とされている簿記、流通の基礎知識を備えていること、2つには販売というと何となく楽しいイメージで安易な気持ちで参加する生徒が集まるのではないかという不安あったためである。

活動のガイダンスとして農業、工業、商業系の生徒共同で産業界での製造業、流通業などの役割について簡単な解説を行ったが、商業系の生徒について別の時間にさらにその内容を深く学習する時間を持った。

商業系の準備段階として、帳簿の準備、販売品の調査などを行った。帳簿に関しては授業では資料のみで実際に帳簿を扱うのは初めてである。そこで3年次選択科目で使用している総合実践のテキストなどを参考資料にした。

グループを組んでいるチーム内の話し合いが不十分だったため、早い段階で農業系、工業系で具体的にどのような商品が出来上がってくるか詳しくわからず、販売の計画などの準備が遅れてしまったようである。

黎明祭前日に各会社より商業系会社に納品があった。

今回の活動には農業系、工業系の商品は商業系で全て買い取るという条件があるため、商業系の生徒としては出来るだけ安く仕入れたいという気持ちも強く、仕入れの交渉では農業系、工業系の生徒と値段の折り合いがつかず何度も話し合いしなければならなかったようだ。

商品の納品あとポスターの製作、値段の決定、店の出店準備を行った。商品を販売する際に、「植物の育て方ポイント集」を添付して販売することにした。単に仕入れたものを売るだけでなくこのようなちょっとした工夫で商品を販売しやすく出来ることを学習できたようである。

当日は農業系、工業系各社から仕入れた商品をセットにして販売をした。商業A社はサボテンを中心に、商業B社は数種類の観葉植物を販売した。仕入れの値段の関係で少し販売価格は高くなり、初めのうちは思ったように販売できなかった。生徒も商品を販売することが容易ではないことを実感できたようだ。販売に慣れ、商品についての説明もある程度できるようになると販売実績はあがり、販売終了時点では両社ともまずまずの売り上げを出すことができた。

バザーやフリーマーケットと違い、きちんとした商品知識を持って販売しなければならないこと、同種類の商品が市場でどの位の値段で売られているのか調査しておかなければならないこと、仕入れの値段を前もって交渉しておかなかったため販売価格が上がってしまい販売に影響したことなど、生徒は今後商業系の学習を進めていく上でプラスになる視点を身につけることが出来たようである。

4. 活動後の生徒の感想

(株)筑坂に参加した生徒に対して質問紙によるアンケート調査を行った。質問の内容は次のような項目である。主な回答は資料としている(資料1)。

- ①活動して特に苦労した点を上げてください。
- ②一緒に仕事をした他の系列に対しての意見があれば書いて下さい。
- ③来年やる後輩に対してのアドバイスがあれば書いてください。
- ④来年もしこの企画をやるとして、やってみたいことがあるら書いてください。
- ⑤活動した感想を書いてください

質問に対する回答を見ると、他の系列の生徒に対して不満が多いことが分かった。多くの生徒から共通して挙げられていることに、他系列の生徒との話し合いの時間

が足りなかった、他系列の生徒に自分の仕事を理解してもらえなかったというのが意見あった。このような意見が出てくることは予想されたことであり、また教員側としては期待したことである。立場の異なる人たちとコミュニケーションをとりながら仕事を進めていくことは産業界では当然のことである。この企画を通して授業ではあまり伝えることのできない他人との関わり合いを体験させたいという意図もあった。1つの物が生産され商品となり販売されるということには多くの人が関わっているということ、そしてお互いに立場の違いを考えなければならぬと考える生徒もいた。

多くの生徒はこの企画に参加して自分の学習してきたことを生かしつつ、仕事の大変さや仕事に対する責任というものを学習することができたと感じているようだ。また今回の反省を生かしてまた来年挑戦したいという意見もかなり挙げられ、(株)筑坂は生徒の成長と共に今後ますます成長していく事が期待できるだろう。

5. おわりに

初めての企画ではあったものの、生徒の活動の様子や感想を見ると予想した以上の成果があがったと考えられる。栽培、製造を担当した農業系、工業系の生徒達は作業が進むにつれ、実際に店で売られているものの完成度が非常に高いことを思い知らされていた。その度に、自分たちが作っているものは本当に売り物として通用するのかなどと考えるようになっていた。売るものを作ることの大変さを身をもって体験することができた。商業系の生徒も実際に商品仕入れ、それを売ることがどれほど大変なのか実感できたようだ。自分たちの体験から産業界の農業、製造業、流通業に対して興味を持ったようである。

今回の(株)筑坂は数字上はわずかの赤字で終わった。まとめの話し合いの場で、この数字が示されたとき自分たちが働いた分の人件費が含まれていないことに気づいた生徒いた。自分たちが働いた時間はどれくらいあり、その時間に見合う給料を一般の高校生がアルバイトをした場合にもらうことの出来る時給をもとに計算したらどれくらいになるかという質問をした。大まかな計算をして生徒はもし人件費を含めるとこの企画が大きな赤字に陥ることも気づくことができたようだ。

ただ一方で、あまり仕入れや販売価格、また経費や売上といった金銭面を強調し過ぎるのは、生徒にとってあまり好ましく無いのではないかとも思えた。この企画当初は、現実的な経済感覚の元に商品を作り(植物を栽培

する、鉢置き鉢カバーを製作する)それを上手く販売し利益を上げることをテーマとしてきた。産業界におけるモノ作りの要素である、作り手のプライドや商品への愛情、また商品を取売するという社会貢献とその責任といった点も、産業界を理解する取り組みの中で生徒に感じさせたい重要な要素であると感じた。

また、取り組み全体を通して、やはり指導者の積極的な指導助言が必要であると感じた。これらは、生徒の求めに応じて行うことももちろんであるが、日頃から活動の様子をよくチェックして、必要に応じて生徒達と細やかにコミュニケーションをとって行くことが、最終的には好結果につながるのではないかと感じている。

(株)筑坂は本校のような職業系総合学科でしかできない企画である。商業高校でデパートなどを企画し、販売体験をすることはよく聞くことであるが、生産から販売まで一貫した体験ができるのはこの(株)筑坂の特徴である。今後も教科を越えた取り組みの一つとして発展させていきたい。

6. お礼

商品の企画、栽培、製造に関して農業科 荒川先生、工業科 大平先生をはじめ諸先生方に大変お世話になりました。ありがとうございました。

<資料1>

(株) 筑坂アンケート

1. 活動して特に苦労した点を上げてください。

<農業>

- ・夏、すごく暑かった。
- ・商業の人との関わり。(気が合わなかった。)

<工業>

- ・商業科との商談。
- ・部活との両立(大会と文化祭が近かったため)
- ・商品作り(なかなか良いアイデアがでなかった)

(商業)

- ・なかなか売れなかった。(売れ残った)
- ・販売員の商品知識が足りなかった。
- ・販売場所が問題。

2. 一緒に仕事をした他の系列に対しての意見があれば書いて下さい。

<農業>

- ・商業が仕入れるのだからもっとこうしてほしいとかを前々から伝えてほしかった。
- ・決めた値段で買い取ってくれなかった。(すごく値切られた)
- ・工業科の人はすごくいいんでやりやすかったけど、商業の人は気が強くて私たちを見下している態度がすごく頭にきた。
- ・商業の人とはもっとちゃんと話し合いをしたかったし、商業としての仕事をしっかりしてほしい。

<工業>

- ・もっと安く売ってほしかった。(もう少し高く買ってほしかった)
- ・もう少し早く詳しい事を教えてほしかった。
- ・値段設定にあたっての商業系の方々に解ってもらうのが大変だった。もっと理解してほしい。

<商業>

- ・もう少し早めに商品を仕上げて欲しかった。
- ・もうちょっと原価の安いのをを使って(仕入れ値を考慮してほしい)
- ・商品の状態があまり良くなかった。返品したかった。
- ・仕入れの時に農業の人から説明をしてほしかった。

3. 来年やる後輩に対してのアドバイスがあれば書いてください。

<農業>

- ・やりたいことは早めに決めて早めに行動すること。後

はしっかりと管理。

- ・文化祭りぎりに交渉するのはやめた方がいい。
- ・他の系列の人たちときちんと話し合いをすることが大事だと思う。(企画を始める前から)

<工業>

- ・早いときから始めよう。(余裕を持って)
- ・試作をするときは慎重に、無駄な買い物はしない。
- ・商業系の人とよく話し合いをした方がよい。
- ・安く作って高く売る。
- ・ひらめきが大切。

<商業>

- ・各系列の間での話し合いをしっかりとやって早くからどんなものを作るかをきちんと決めておいた方がいい。
- ・安く買って高く売る。
- ・農工商の人たちは、仲良くした方がよい。
- ・簿記をちゃんとわかっておいた方がいい。
- ・本当に大変です。原価を安くしようとするすると品質も落ちるし、大変です。頭をひねって発想や知識をフル活用して下さい。

4. 来年もしこの企画をやるとして、やってみたいことがあるら書いてください。

<農業>

- ・やっぱり総合科学科なので家政系の人と一緒に参加した方がいいなと思います。

<工業>

- ・交渉がスムーズになるようにしたい。
- ・農業の作ったものをセットにするのではなくそのまま単品で商品として出してみたい。
- ・デザインが良く誰もが欲しくなる鉢作り。
- ・もっと良いものを作ることが出来ればよいと思う。

<商業>

- ・Ⅲ類の人でも参加できるのではないかな。
- ・いっぱい金儲けしたい。
- ・株。本格的に(株)筑坂なんだから、株主総会とか楽しそう。それなりに大変になることは覚悟すべきだが……。商業の人は黎明祭までやるのがあまりないので頑張ってやったら良いのでは。

- ・今は、流通経路の短縮化によって利益を上げている企業が多いです。なので、大変かもしれないけど、1つの企業で全てのことをやりこなして、今年と来年の比較をしてみたいです。また、インターネットを使ったことも取り込めたらいいと思います。でもそうしたら、筑坂の特徴が企業に現れませんが……。

5. 活動した感想を書いてください

〈農業〉

- ・夏休み何気に他の部分が忙しかったので大変だった。
- ・ぼくらは時間があまり合わなかったので、別々で活動することが多いこともあった。けど、二人で協力して出来たので良かったと思う。この活動を通して会社はどんなものかとか、お金の流れなど、知らなかったことを色々知ることが出来た。いい経験になった。
- ・色々で大変だったけど、夏休みとかも学校に来て活動できたことは、とても良い思い出になった。先生方に手伝ってもらってばかりで、あまり自分たちで考えて行動することをしなかったのは良くないと思う。先生方のおかげで儲けを出すことが出来た。自分たちの力というのはこの程度だということを知ることが出来た。
- ・終わってみると本当に楽しかったなと思ってます。でも作業とやっている間、特に夏の間は暑いだけで大変だったけどその中を色々と買い出しに行ったり、無駄な仕事をたくさんしてしまい死にそうでした。もう1つ大変だったことは商業の人との話し合いだったと思います。商業の人は全然農業のやっていることが解ってないみたいで、紙の上での仕事しかしていなくて本当に腹立たしかった。もっと農業や工業の人がやっていることを知って欲しかった。

〈工業〉

- ・機材の調達がもっと上手に行ければと思った。来年はやりたくない。
- ・やり始めたのが遅かった。といわれればそれまでだけど、部活との両立が大変だった。10月頃から始めていたけれど、9月からやろうと思えば全然出来たと思う。ということでもっと早く始めれば良かった。というのが、一番強く思ったことだった。
- ・夜遅くなったりして大変でした。部活の大きな大会と重なってしまい、大して役に立たなくて悪いと思いました。
- ・時間がなくて大変だった。途中どうしたら良いのかわからなくなり嫌になりかけたけど、良い経験になったと思う。
- ・全てが初めての試みだったので全体的にまとまりが良くなかったと思う。全ての系列がもっと意見を言い合えれば良かったのではないだろうか。製品ができあがったときはうれしかった。

〈商業〉

- ・早いときからどんなものをとという基本をきちんと3系列間でまとめておいた方が良かった。それが最後まで

決まっていなかったので色々大変だったと思う。

- ・販売とか準備が大変だったけど楽しかった。
- ・疲れたし、悔しかった。
- ・とにかく疲れた。黎明祭中ずっと店番してて遊ぶことも出来ず、どうしようかと思った。だが、来年も私はやりたいと思う。来年は商業が具体的に決め、農・工にこういうものを作ってと要求も取り入れられるようにしてもらったらいいなと思う。
- ・企業の組織や、経営方法など、まだまだ不十分でしたが、直接人と接することによって大変さなどが良く解りました。こんなこと出来るのはうちが総合科学科という特種な学校であるからこそだと思ふし、他では絶対に出来ないと思った。来年もやりたいし、やってほしい。出来ればずっと続けて欲しいと思う。