

一商ビジネスノート

商業を学ぶ、考える、実践する。



VOL. 2
2026.07.00発行

第2回特集

今回紹介するのは…

栗原版デュアルシステム！



それって、一迫商業の魅力ある活動の一つで、
“地域と連携・協力して生徒の生きる力”
を育む活動だね！

そのとおり！一迫商業でしか学べない・経験できない活動です！
ぜひ、その活動を少しでもわかってもらえたらうれしいです！



1 何のためにやっているのか？



「働く」ってどんな感じか、
卒業する前にイメージできるようにする



地域のお店や会社で
活躍できる人になる



学んだことを通して、
地域を元気にする

2 3年間で少しずつステップアップ

1年生

見る・聞く

先輩の発表を聞いたり、実際に働いて
いる方の話を聞いたりして、「働くっ
てどんな感じ？」を知る段階です。



2年生

体験する

6日間の「インターンシップ」に挑戦
します。実際に仕事の現場に立って、
働くことを体験します。



3年生

実践する

職場で仕事を体験したり、自分たちが
商品を仕入れて販売したり、地域の魅
力を生かした商品を考えたりします



3 具体的にはこんなことをします

インターンシップ



地域の整備工場やお店などで、
3日間仕事を体験する(2回)

企業実習



様々な地域の事業所で、
1年間を通して仕事を体験する

販売実習



文化祭や地域のイベントで、
実際に商品を仕入れて販売する

起業家研究



地域の食材や特産品を使った
新しい商品を考え、発表する

4 この学びで身につく力

- ・人と話す力
- ・自分で考えて行動する力
- ・自分の考えをわかりやすく伝える力
- ・挨拶やマナーなど、社会に出てから必要な力
- ・地域を大切に思う気持ち



高校生のうちから、教室の中だけでは
得られない「働く経験」を積める。
それが“栗原版デュアルシステム”



第2回 商業クイズ

Q. お店がジュースを1本120円で仕入れ、
150円で売りました。
1本売れたときの『もうけ』はいくらでしょう？

A. 20円 B. 30円 C. 270円

ヒント：
売った金額と仕入れた
金額の差を考えてみよう！



接続する科目：簿記 簿記では、お金の流れや利益の考え方を学びます。

答えは次号で発表！

前回の一商クイズ 答え

答え 「衝動買い(インパルス買い)」を
誘う陳列方法

レジ横は、会計待ちのわずかな時間でも
お客様の目に入りやすい場所です。
そこにお菓子や電池、雑誌のような「単価が低く、
なんとなく手に取りやすい商品」を置くと、
「ついでにこれを買っておこう」という気持ちが生
まれやすくなります。
こうした小さな工夫の積み重ねで、
お店の売上は大きく変わってきます。



接続する科目：マーケティング

お店が「誰に、どの商品を、どう届けるか」を考え、
売上につなげるための学問です。