

2013年12月6日

Press Release

学校法人 酪農学園 とわの森三愛高等学校  
楽天株式会社

## 電子商取引授業「楽天 IT 学校」の一環で、高校生によるネット販売の実践を開始

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」）が開講している電子商取引授業「楽天 IT 学校」を受講している学校法人 酪農学園 とわの森三愛高等学校（所在地：北海道江別市、理事長：麻田 信二、以下「とわの森三愛高校」）の高校生たちが、このたび授業の一環としてインターネット・ショッピングモール「楽天市場」での販売実践を開始しましたので、お知らせします。なお、今回「楽天市場」の出店店舗である有限会社明治屋（本社：北海道虻田郡、代表取締役：村岡隆、以下「明治屋」）の協力を得て実施しております。

「楽天 IT 学校」は、楽天が CSR 活動の一環として 2008 年から例年開講しているもので、2013 年 4 月から商業高校において電子商取引科目が本格導入されたことから、楽天の提供する電子商取引授業へのニーズが近年ますます高まっています。授業では、ネットショップにおける販売戦略の立案、ホームページ作成による販売サイトの構築、ネットユーザーに対する接客方法などについて、実践を通じた学習機会を高校生たちに提供しています。

近年、参加する高校生たちにより、地域性を打ち出すことでオリジナリティを醸成する手法が積極的に取り入れられています。北海道では初めての「楽天 IT 学校」実施校となる、とわの森三愛高校では、北海道産の新鮮な野菜や食品全般を取り扱う楽天市場出店店舗「明治屋 北海道の野菜&食品」の協力を得て、北海道で栽培された野菜や北海道の郷土料理を全国に販売します。具体的には、「北海道から全国へ」のコンセプトのもと、北海道産商品の特徴をお客様に訴求する販売ページを作成し、ヤーコンなどの北海道産野菜や郷土料理のジングスカンなどを組み合わせたセット商品を販売します。

楽天では、高校生たちがこの販売実践を通じ、日本全国のどの世代のお客様に購入いただいているかなどの実際の店舗とは異なった反響を早く得られるネットユーザーの反応を直接的に知る体験をすることで、ネットショップの醍醐味を知り、今後、生徒たち自身の電子商取引のみならず IT 全般にも興味の範囲を広げていくことを期待しています。

■学校法人 酪農学園 とわの森三愛高等学校

- ・取扱商品： 明治屋が販売する「北海道の新鮮野菜&郷土料理」
- ・商品詳細： 話題のフラクトオリゴ糖が豊富な「ヤーコン」、カレーライスに最適な「じゃがいも・玉ねぎ・にんじんの詰め合わせセット」、北海道では歴史的にも古くから栽培されている「かぼちゃ」、北の大地のソウルフード「味付ジンギスカン」
- ・販売開始： 12月6日（金）
- ・URL： <http://event.rakuten.co.jp/area/hokkaido/collaboration/>
- ・「楽天市場」協力店舗： 明治屋 北海道の野菜&食品 (<http://www.rakuten.co.jp/meiji-ya/>)

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

次世代を担う学生たちにインターネットショッピング運営の実体験を通じ、実践的な電子商取引を理解いただくための出張授業です。楽天スタッフに加え、「楽天市場」出店者も講師を務める楽天×地元企業×学生による新しいスタイルの授業で、授業期間は1校につき約1年となり、例年は5～6校で実施しています（本年度は9校で実施）。

授業内容は、ネットショップ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、「楽天市場」の出店者向けに開講する「楽天大学」の講座内容をアレンジしたものです。職場訪問、ネットショップにおける販売戦略の立案、ホームページ作成によるネット上での売り場の構築、商品プロデュース、実際の販売までを実践していきます。

授業の目的は、学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”への理解を深めてもらうことです。さらに時間や場所を選ばず運営することができる電子商取引の可能性を知ることで、学生たちが将来地元で電子商取引に関わるビジネスに携わり、地元に残り地域活性化に貢献する機会につながることを期待しています。

また、最終的に「楽天市場」出店者が一堂に会する「楽天新春カンファレンス」内で、その年に「楽天 IT 学校」が開講された全高校の高校生たちによるプレゼン大会を実施し、実際にネットショップを運営する出店者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の習得状況やプレゼン技術などの成長レベルの共有も図ってまいります。

【具体的な授業内容】

- ・商品紹介のポイントを知る
- ・「楽天市場」出店者による講演
- ・マーケティングを考える
- ・出店店舗訪問と職場体験
- ・商品企画作成および Web ページラフ作成開始
- ・Web ページラフ案完成
- ・Web ページ作成および商品販売開始
- ・売上検証および検証を受けての Web ページ編集

【問い合わせ先】

学校法人酪農学園 とわの森三愛高等学校 担当 （教頭）真田 昭好

Tel : 011-386-3111

楽天株式会社 広報部

TEL : 050-5817-1104 Email : [pr@mail.rakuten.com](mailto:pr@mail.rakuten.com)