



子どものチカラを、大人が借りる。
その過程を通じ、子どもが伸びる。

実社会での本番体験 事例

2013年12月26日

NPO法人コチカラ・ニッポン
代表 川島 高之

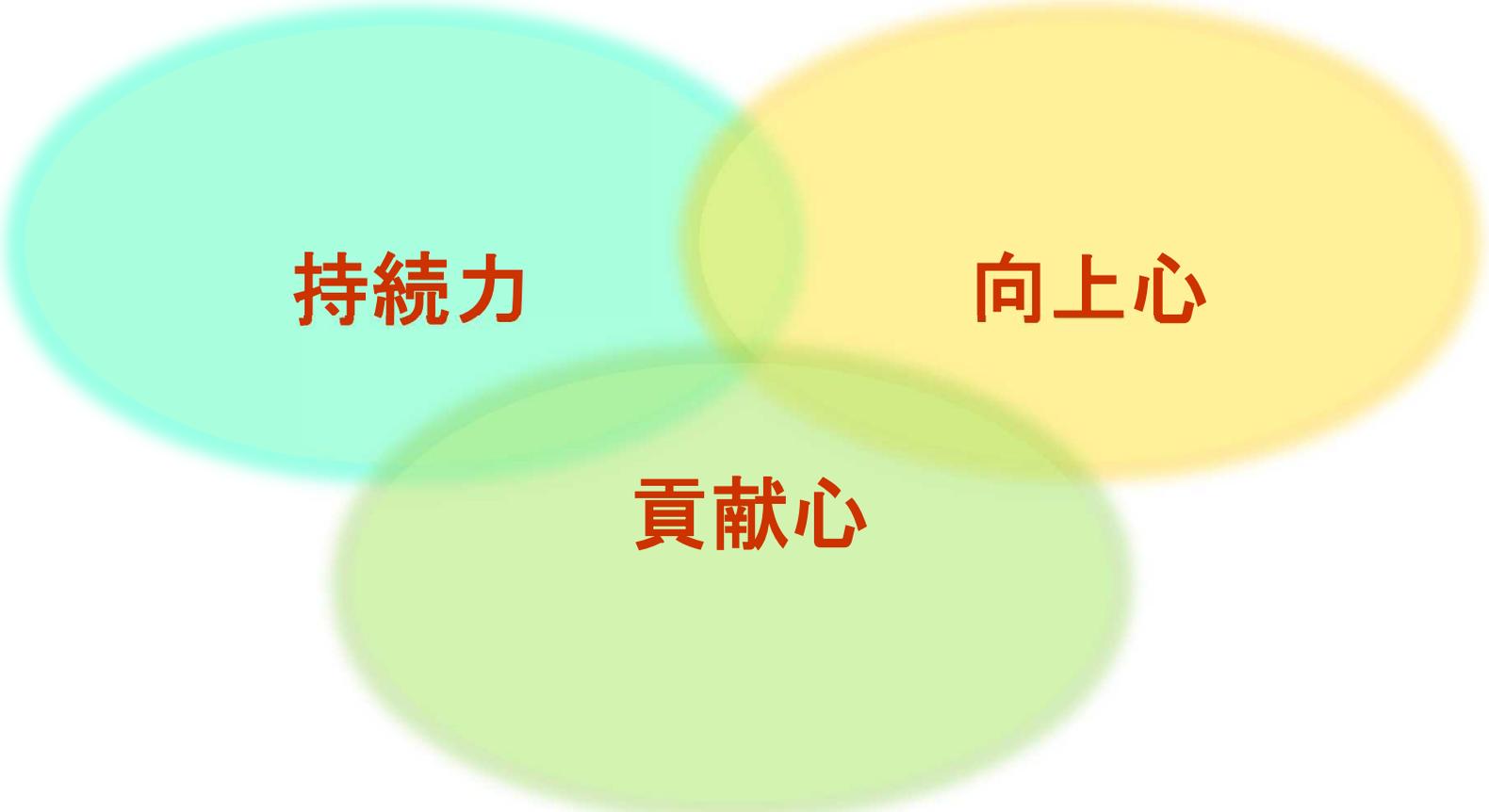
教育の目的とは？

子ども教育の目的 ⇒ 社会人としての**自立**

- ・経済的な**自立** ; 生活できる経済力を持つこと
- ・社会的な**自立** ; 社会の中で役割を持つこと
- ・精神的な**自立** ; 仕事に生きがいを持つこと

言い換えると、職業へのオーナーシップを持つこと

オーナーシップを持っている人
(=仕事で活躍できる人)は、
以下の3つを兼ね備えている。



持続力

向上心

貢献心

以下3つを兼ね備えるには、
子どもの頃に、

好きな事を続けら
れる環境にいる

持続力

得意分野の優先
が許されている

向上心

貢献心

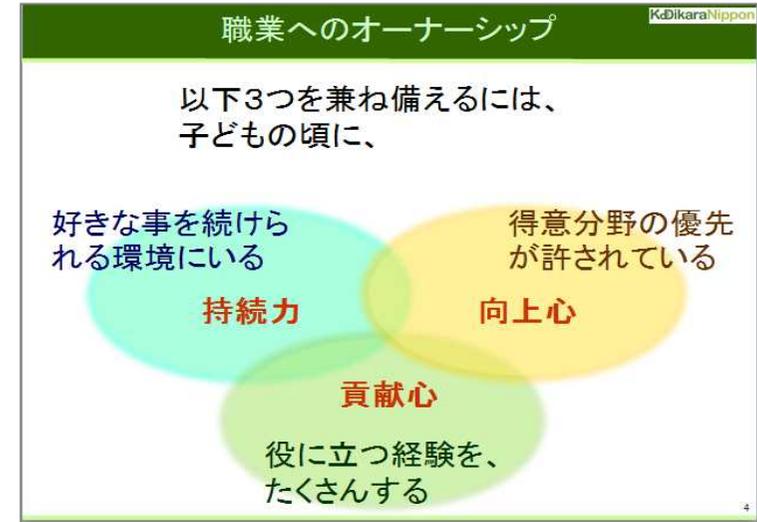
役に立つ経験を、
たくさんする

実社会での本番体験が必要



与えられたプログラムをこなすのではなく、
大人が作ったステージに乗るのでもなく、
お客様として迎えられるのでもない。

家庭・地域・企業などの「実社会」で、役に立つという経験
が、子どもの自立には重要となる。



事例

子ども達が作成した
プレゼンテーション資料
などを抜粋したものです。



Go Go Gohan! × HIROTA

コヂカラ
プロジェクト



千葉県
市川市だよ！

行徳から世界へ！

Powered by
NPO法人コヂカラ・ニッポン

Go Go Gohan ! Projectとは

平成24年度市川市立行徳小学校

6年1組の卒業生

(現在中学校1年生)が

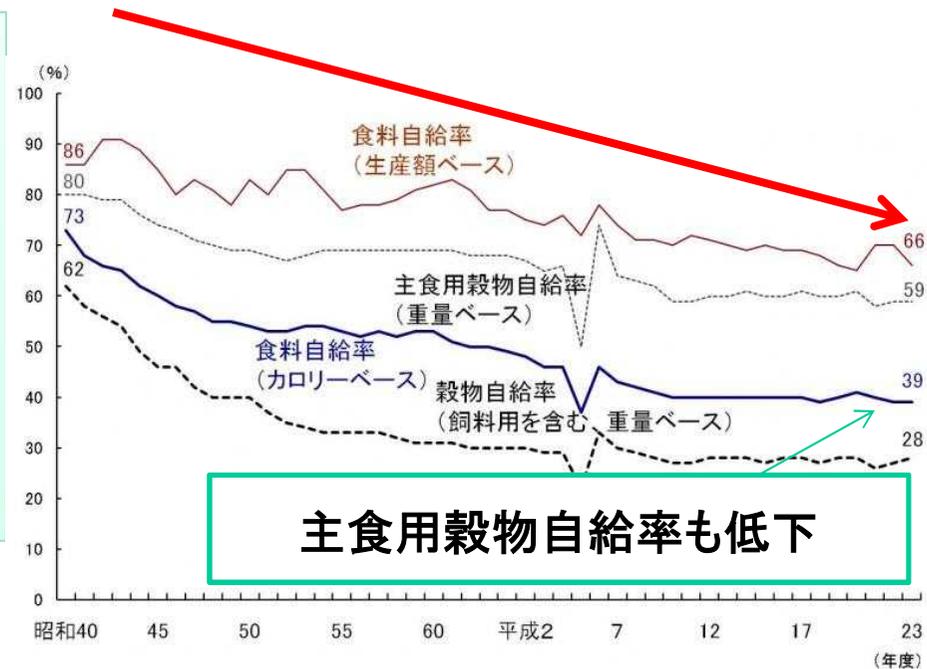
小学校在学中(5-6年)から

取り組んでいる食のプロジェクト

プロジェクトの背景

5年生時の社会科
日本の食糧自給率は
年々下がっている！

僕達にできることは？



総合的な学習の時間を中心に
プロジェクトをスタート

Go Go Gohan! プロジェクト

日本のお米のおいしさを沢山のの人にPR！

ご飯をたべて
もらう

米粉やご飯
を料理に

ご飯を好き
になる

お米消費量アップ！



食糧自給力アップ！！

米作り・野菜作り ご飯がすすむ究極のみそ汁



街頭インタビューをもとに
レシピを開発。
『究極の味噌汁』として給食のメニューに
2回登場！

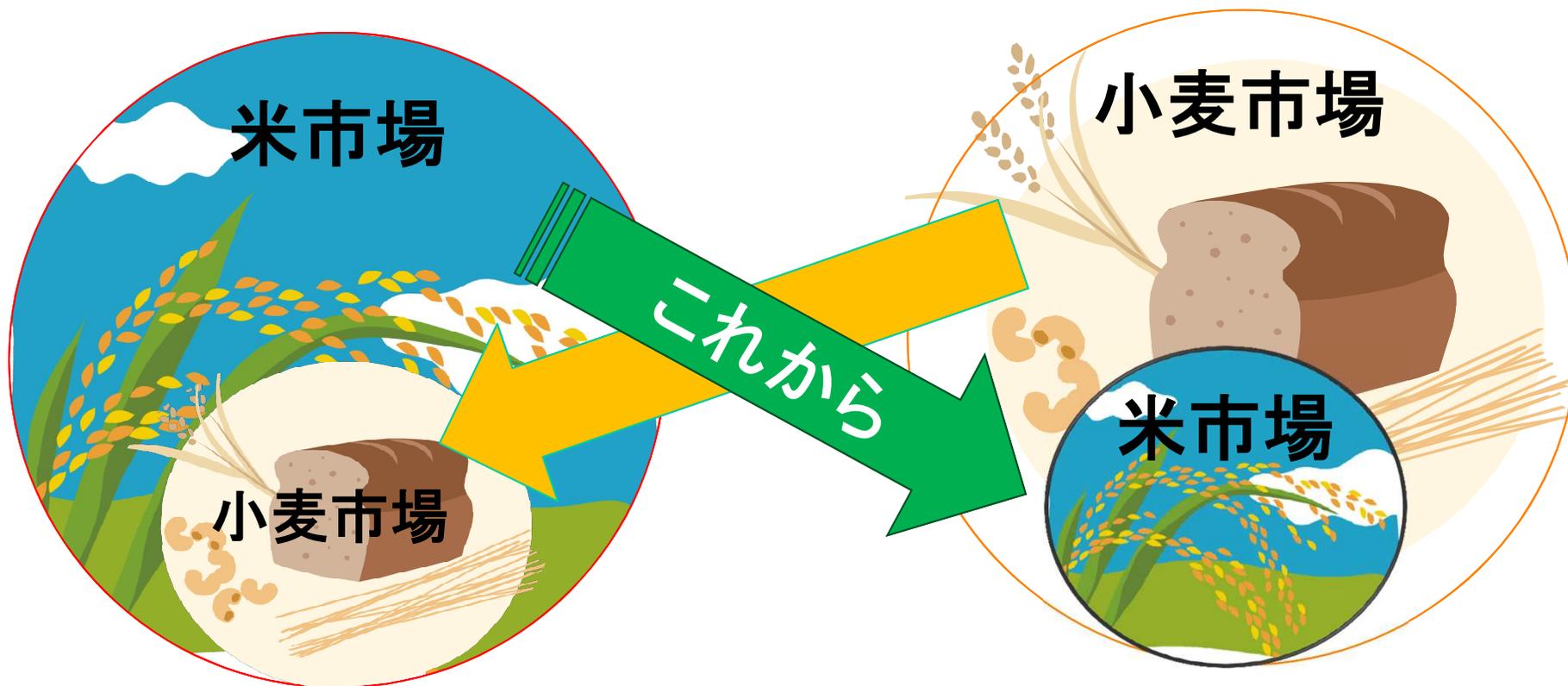


地域の方々が協力してくださって、野菜作りにも挑戦！給食の残りご飯を使って肥料も作りました！

プロジェクトのポスターや パンフレットを近隣に掲示



米の自給率をあげるために できることは？



米粉に注目！！！！

国産米粉パンを1人が1ヶ月に3個食べる→自給率が1%アップする！

米粉の商品開発のための 試作品作り&売り込み！



売りこみ



朝日小学生パティシエ選手権



入賞！！



学校奨励賞

**地域のお店や企業に売り込んだけど
商品化の夢は実現せず。。。。**

このまま卒業??

**ところが、
ラストチャンスが到来！！**

お米のシューアイス 「コメミスカラーレ」

誕生物語

HIROTAさんとのコラボが実現！

NPO法人コヂカラ・ニッポンの仲介により
(株)洋菓子店のヒロタさんとコラボプロジェクトが実現！



プロジェクトメンバーが
クラスの思いを背負って
責任重大体当たり
プレゼンを強行！

二年間の集大成で夢を実現！

H25.2.19 行徳小学校にてヒロタ社社長、幹部のみなさんへ
メンバー全員33名で本気のプレゼン！！！！



全校児童に対する
アンケートをデータ化
試食サンプルの準備
販促戦略の提案



開発、戦略会議・・・

H25.3.26

ヒロタ工場見学(子ども31名、大人11名)

H25.4.21

行徳小にて販売戦略会議(子ども&コヂカラ)

H25.4.27

本社にて販売戦略会議(代表3人)



お米のシューアイス発表会

H25.5.11 行徳小にてHIROTA・コヂカラ合同商品発表会

赤いパッケージに
決定



お米は
45粒に
決定!



アイスに入れるお米の数と
パッケージデザインを地域の
人達100人にアンケート調査



お米のシューアイス コメミスカラーレ 誕生！



コメミスコラーレとは??

kome = 米
(日本語)

mescolare = 混ぜる
(イタリア語)

イメージキャラクター

マイ (米)
ちゃん



シユークン

コメミスカラーレ PRソング

作詩: Go Go Gohan Project & 西村直人 作曲: 西村直人

おこめのシューアイス コメミスカラーレ
おこめをまぜたら できちゃった コメミスカラーレ
まいしゅう たべたい アイスでしゅ (しゅー)
コメミスカラーレ たべてカラーレ
食料自給率 アップでしゅ (でしゅー)
コメミスカラーレ たべてカラーレ (カラーレー)
おこめのシューアイス
コメミスカラーレ

Tシャツ、パネル、録音で準備完了！



メディアでも沢山紹介されました！



TBSの「ひるおび」でも紹介されたよ！



「お米アイスで自給率向上を」

児童が開発した商品、店頭へ

NPQが学校と企業を仲介

地域を支える PA 社会教育 民生 児童福祉 地方自治

「お米のシューアイス」7月発売

子供のアイデア商品化 職業体験にも

子供たちの取り組みが、お米や米粉を使ったシューアイスを開発した。子供たちは、お米のアイデア商品化に挑戦した。お米のアイデア商品化に挑戦した。お米のアイデア商品化に挑戦した。

FMで、PR



お米のシューアイス

夏の販売促進PR活動

発売初日！1800個完売！



地域のお祭りでは大好評。新橋駅は撃沈。



地域のお店や企業に売り込んだけど
商品化の夢は実現せず。。。。

このまま卒業??

ところが、
ラストチャンスが到来！！

商品化が実現しただけでなく、
地域のお店での販売だけでなく、
日本全国で、何十万個も売ることができた。
しかも来年は、海外への輸出も。

150人の大人の前で、プレゼンテーション



子ども達からの感想

- 目標は、小さく持つより大きく設定することが大切だということが、わかった。
- 大人に意見を言えた！
聞いてもらえた！
- 世の中、優しい大人ばかりではないとわかった。
- 自分(達)も、やればできるんだ、と思った。

保護者からの感想

- 普段ダラダラしている我が子が、こんなにやる気モードになっていた姿に驚いた。
- 子ども達が社会で活躍するのを目の当たりにして、子ども達を見直した。
- 学校や塾では経験できない教育だと痛感した。

企業(ヒロタ社)の調査結果

- ・お客様との会話の幅が広がった。
- ・メディアの注目度UP！
- ・新しい客層を開拓(若年層、子ども連れ)。
- ・子どもの斬新なアイデア、純粋な視点、規制概念に捕われない発想力から刺激を受け、これまでにない商品開発、販売促進ができた。
- ・社員のやる気を鼓舞し、「子ども達の夢を叶えよう」というスローガンのもとチーム力が高まった。
- ・社内にメリットあったという回答が91%

その他の事例

- ・疲弊している商店街を活性化させようと、地元の子ども達「子ども店舗」を運営。
- ・地域の農産品(特産品)を材料にした和食メニューを、地域の子ども達が企画、開発、販売。
- ・町の魅力(の場所など)を子ども達が発見し、マッピングし、観光PRとして活用。

全ての事例が、子ども教育と同時に、地域の活性化と、異世代間交流にも大きくプラスとなっている。

- 1 子どもの教育に「大きく」プラスであること
子ども達は、学校や塾では得られない効果を、
実社会で役立つことを通じて、得ることが出来る。
- 2 子どもを受け入れた企業や地域にメリットがあること
 - ・プロジェクトの継続性が担保される。
 - ・「大人に役立った」経験が、子どもにプラスとなる。
- 3 社会的意義があること(社会的要請に込えていること)
 - ・多くの人たちから共鳴を得ることが出来る。
 - ・「社会的意義」への貢献が、子どもにプラスとなる。

我々の願い

子ども達の声が、意見が、叫びが、
親に、地域に、学校に、行政に、企業に届くこと。

そして、大人達はそれを、聞き流すのではなく、
聴き入れること。

すると子どもは、自立の道を歩み、
家庭、地域、学校、行政、企業などの実社会は、
発展していこう。

コチカラ・ニッポンの願いです。

子どもの『チカラ』には、可能性の宝石がいっぱい。
 自分のチカラが大人に役立つと、子どもは成長に『本気』になる。

子どものチカラを大人が借りる。
 その過程を通じて子どもが伸びる。

子どもと『ふれあう』ことで、職場には活気とアイデアがあふれる。
 子どもを受け入れた社会は、今までにない『価値』を生み出す。

大人と子どもの共同事業

大人と子どものTwo Way 教育

子どものチカラを信じよう！

名称	NPO法人 コチカラ・ニッポン (法人登記: 2012年5月7日)
連絡先	KoDikaraNippon
	(住所) 東京都千代田区神田錦町3-21 ちよだプラットフォームスクエア #111 <small>111</small> (Tel) 03-5259-8603 (Mail) info@kodikara.org (HP) http://kodikara.org/
代表	川島高之 ; NPOファザーリング・ジャパン 理事、小学校・中学校PTA元会長、総合商社勤務
メンバー (*は理事)	澁谷耕一(監事、リック・ビジネスソリューション(株)代表取締役)、*安藤 哲也(ファザーリング・ジャパン創設者) *八坂 貴宏(office YASAKA代表)、*林田香織(ロジカル・ペアレンティング代表) *中原久子(Office Pleasant代表)、*櫛田 嘉代(みやぎ次世代教育協議会理事) *尾崎 えり子(キッズスポーツクリエイション(株)社長)、西村佳隆(チーフプロデューサー、ティーンズ・ギルド代表) その他、計50名(13年12月現在)+全国のサポーター
会員	募集中 個人会員;入会金2,000円、年会費6,000円 / 法人会員;入会金2,000円、年会費60,000円