



外部機関との連携について知りたい！

外部連携のヒント



地域の企業や
行政機関は地域を良くし
たいと考えています。
ニーズを意識したら
連携しやすくなるかもしれ
ません。子どもたちの発想
力も地域の力に
なりますよね。

企業や行政にも
いろいろニーズがあるん
ですね。でもそちらばかりに
引っ張られるにもよくないなあ…
あ！だからこそ学校が
教育目標を持つことが
大切なんですね！



各機関にとってのニーズ

子どもたちに地域のこ
とを知ってもらいたい。
将来的には**地域の
担い手**になって欲しい。

地域の企業を子どもた
ちに知ってもらいたい。
将来は**就職先**として
考えてほしい地域の学校
と関係を作りたい。

企業の活動を
知って欲しい。
社員のスキルアップの
機会が欲しい。

観光客を集めたい。
そのための**話題づくり**を
したい。

地域の産業や起業を
活性化させたい。

行政機関

(産業・観光部門など)

経済団体

(商工会議所など)

企業

(地域産業・広告関係など)

観光地・商店街

(観光施設や「道の駅」)

銀行・ 信用金庫

連携の仕方

- ▶ 地域調べに協力してもらう
- ▶ 地域の課題についてインタビューを
させてもらう
- ▶ お祭りなどの場で販売体験に
協力してもらう

- ▶ 経営相談員から事業計画や
商品についてアドバイスをもらう
- ▶ 地域の企業や起業家を紹介してもらう

- ▶ 会社のしくみや企業の取組について
教えてもらう
- ▶ 商品などの企画の立て方を教えてもらう
- ▶ 広報や宣伝についてアドバイスをもらう
- ▶ 一緒に商品開発や販売をする

- ▶ 販売体験に協力してもらう
- ▶ 地域の特性を生かした商品づくりを
一緒に考える

- ▶ 事業計画にアドバイスをもらう
- ▶ 会社のしくみについて教えてもらう

先生たちのリアルな声を聞いてみたい！

実践事例と先生の工夫

いろいろな学校の実践の工夫と特色をご紹介します！

01 商品開発を中心とした課題解決活動

岡山県 早島町立早島中学校

26

ページへ

02 栽培から商品開発、農業の6次産業化を体験

山口県 萩市立福栄小中学校

30

ページへ

03 企業連携で取り組む木工製品の製造・販売

静岡県 浜松中部学園

32

ページへ

04 地域のエコライフをテーマにした起業体験

東京都 杉並区立高円寺学園

34

ページへ

05 学年連携で生徒主体の会社を運営

長崎県 長与町立高田中学校

36

ページへ

06 学年縦割りで本格的な会社設立に挑戦

熊本県 和水町立三加和中学校

38

ページへ

07 小中学校全体をひとつの会社と見立てて起業体験

秋田県 能代市立二ツ井小学校・中学校

40

ページへ

08 地域密着・小中連携でリアルな流通の仕組みを体験

沖縄県 竹富町立西表小中学校

44

ページへ

09 学年ごとに生徒の関心・思いに基づいたテーマ起業

滋賀県 大津市立葛川小・中学校

46

ページへ

商品開発を中心とした 課題解決活動

早島町立早島中学校（岡山県）

■ 児童生徒数：376名 ■ 学級数：各学年4クラス ■ 教職員数：59名

中学2年 60コマ

背景

早島町学校教育ビジョンのもと、町内の保幼小中学校が連携して「はやしエSD」に取り組んでいる。総合的な学習の時間も再構築し、**中学1年生～3年生でつながりをもつと共に、職場体験活動や修学旅行などの活動ともつながるプログラム**になっている。中学2年生は「早島の夢の種を育てよう～世界に発信！商品開発プロジェクト～」として起業体験を中心に学習を進めており、学年の後半は広島平和学習を行っている。**起業体験はキャリア教育の一環として、地元への興味・関心をもち、それを生かして商品開発を行うという課題解決のプロセスを大切にしている。**

起業体験の流れ

新会社を設立し、4部署に分かれる

【4月】活動の目的を共有し、会社設立についての説明を受ける。先輩たちの活動をもとにゴールイメージをもち、新会社を設立。商品開発テーマが異なる4部門に分かれる

1 コマ
STEP 1 オリエンテーション

商品企画の講話+個人で企画書作成

【4月～5月】キャリアアドバイザーから商品企画について学び、個人で企画書を作成する。企画書作成後は3～4名のグループを作り、意見交換をしながら企画をブラッシュアップしていく

7 コマ
STEP 3 商品・サービスの企画

職場体験活動から学ぶ

【4月】職場体験活動を通じて、地元企業の商品開発・販売・広報の工夫を調査する。事前に調査を行うためのインタビュー内容も検討

14 コマ
STEP 2 市場調査・課題設定

企画→発表→検討を繰り返して商品を決定し、学校祭で全校に披露

【5月～9月】職場体験活動の振り返り、グループで「企画書の再検討・プレゼン発表・地元企業からの助言を受けて改善」を二度繰り返した後に、商品化する企画を決定。その後、全校生徒に商品を披露する

16 コマ
STEP 4 事業計画の立案

会社を3つの部門にわけて部員を決定

【9月】会社内を「商品開発部」「広報部」「販売部」に再編成し、商品販売への計画を立てる

2 コマ
STEP 5 会社設立

担当企業と連携し各部門で具体的な活動開始

【9月～11月】各部門で活動。「商品開発部」は地元企業と連携しながら試作品を作成し、商品化へ。「販売部」はパッケージや販売当日の運営計画を作成し、販売戦略を担当。「広報部」はポスター作成、掲示許可依頼、広報動画の作成、メディアへの発信を行う。今年度はSNSもフル活用し、商品発表会の動画をYouTubeで配信

10 コマ
STEP 6 生産・製造・仕入れ
STEP 7 広報・宣伝

「早島IGUSA花ごぎピンポン世界大会」などに店出・販売

【11月】「早島IGUSA花ごぎピンポン世界大会」などの地域行事に出店し、販売部が中心となって販売体験を行う。開発した商品の一部は、町内の観光案内所でも販売されている

4 コマ
STEP 8 販売・サービス提供

振り返り&フォーラムで報告会

【12月】販売成果を各部門の課ごとに検証。活動全体を振り返り、活動の成果と改善点を後輩へ伝える。校内で全校生徒に向けてポスター発表。3月には、早島町主催のフォーラムでも報告会を実施

6 コマ
STEP 9 決算・報告

PICK UP

起業体験と職場体験活動をつなぎ それぞれの価値を高める

職場体験活動に行く前に事業所を訪問した上で、「起業体験に向けて何をしたらよいのか?」を自ら考える。職場体験活動では働くことだけでなく、早島町や商品についてのインタビューなどを実施。たんなる職業の体験としてだけでなく、自分たちの会社の事業に関係する体験となり、より重要な意味を持つようになる。



PICK UP

商品開発部、販売部、広報部と 部署ごとに独立して活動する

1つの会社内に3つの部があり、別々の目標と業務を持ち、部門ごとで動く。商品の企画を担当する「商品開発部」、パッケージや販売戦略を担当する「販売部」、ポスター作成・掲示やメディア発信を行う「広報部」。また各部、各課のリーダー(部長・課長)を決め、毎週末に営業戦略会議を行い、会社経営層(教員)、部長・課長(生徒)、早島IGUSA花ござピンポン世界大会実行委員が他部署への連携を要請したり、予算配分を協議、決定したりしている。



PICK UP



企画・発表・改善を何度も繰り返し しつこく「やり抜く力」を育てる

個人で企画を考えるとところから始まり、職場体験活動のインタビューで確かめたり、中間発表・プレゼン発表・学校祭でのプレゼンで企業や校内の人達から意見をもらったりしながら、何度も企画をブラッシュアップさせている。実際の仕事はまさにこうした繰り返し。こうした活動を通して、はやしまESDで大切にしたい力の1つである「やり抜く力」を育てていく。

評価 成果

どんなに忙しくなっても、各時限でつきたい力の明確化と 振り返り時間の確保を

起業体験は忙しく、教員はプロジェクトを進行させることに手一杯になってしまうことがある。しかし大切なのは、この活動を通じて「身につけたい力」に導くことである。そのため、毎時教員は、各時限の授業の流れを示し「めあて」と「つきたい力」を授業の最初に子どもたちと一緒に考える。授業の最後に時間を5分取り、振り返りシートを使って子どもたちに「本時の振り返り」をさせる。また振り返りシートは小中で統一されているため、子どもたちは書き慣れているし、どんな力を伸ばすことが大切なのかよくわかっている。

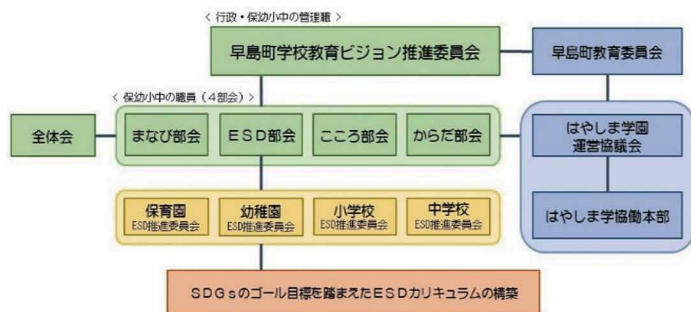
『付きたい力』の明確化と『振り返り』時間の確保

ESDで身に付けたい「資質・能力」	
① 主体的に考ええる力	② 持続性と協力する態度
③ 未来を築き立てる力	④ 学びの力を発揮する態度
⑤ 多面的・総合的に考える力	⑥ 学びで参加する態度
⑦ 多面的・総合的に考える力	⑧ 学びで参加する態度
⑨ 多面的・総合的に考える力	⑩ 学びで参加する態度

早島町立早島中学校（岡山県）

ESDの資質・能力の育成に向けた、 中学校区での一貫カリキュラムの充実

早島町の研究体制



早島町では「早島町学校教育ビジョン」のもと、保幼小中一貫教育の充実を図り、15歳の春を見据えた持続可能な教育（はやしESD）の実現に向けて、「協働・協学・協育の町づくり」を学校園・地域・行政が一体となって目指している。

キャリア教育とESDとの関係性の明確化

ESDで重視する八つ目の能力・態度

- ①批判的に考える力
合理的、客観的な情報や公平な判断に基づいて本質を見抜き、ものごとを思慮深く、建設的、調和的、協働的、代替的に思考・判断する力
- ②未来像を予測して計画を立てる力
過去や現在に基づき、あるべき未来像（ビジョン）を予想・予測・期待し、それを他者と共有しながら、ものごとを計画する力
- ③多面的、総合的に考える力
人・もの・こと・社会・自然などのつながり・かわり・ひろがり（システム）を理解し、それらを多面的、総合的に考える力
- ④コミュニケーションを行う力
自分の気持ちや考えを伝えるときに、他者の気持ちや考えを尊重し、積極的にコミュニケーションを行う力
- ⑤他者と協力する態度
他者の立場に立ち、他者の考えや行動に共感するとともに、他者と協力・協働してものごとを進めようとする態度
- ⑥つながりを尊重する態度
人・もの・こと・社会・自然など自分のつながり・かわりに関心をもち、それらを尊重し大切にしようとする態度
- ⑦進んで参加する態度
集団や社会における自分の発言や行動に責任をもち、自分の役割を理解するとともに、ものごと主体的に参加しようとする態度
- ⑧やり抜く力
課題や目標達成のためにいろいろなことと試したり、工夫したりしながら、積極的に挑戦していく力

ESDとキャリア教育の関係性の明確化

- A. 人間関係形成・社会形成能力**
多様な他者の考えや立場を理解し、相手の意見を聴いて自分の考えを正確に伝えることができ、自分の置かれている状況を受け止め、役割を果たしつつ他者と協力・協働して社会に参画し、今後の社会を積極的に形成することができる力である。
- B. 自己理解・自己管理能力**
社会との相互関係を保ちつつ、今後の自分自身の可能性を含めた肯定的な理解に基づき主体的に行動し、自らの思考や感情を律し、今後の成長のために進んで学ぼうとする力である。
- C. 課題対応能力**
仕事をする上での様々な課題を発見・分析し、適切な計画を立ててその課題を処理し、解決することができる力である。
- D. キャリアプランニング能力**
働くことの意義を理解し、自らが果たすべき様々な立場や役割との関連を踏まえて働くことを位置付け、多様な生き方に関する様々な情報を適切に取捨選択・活用しながら、自ら主体的に判断してキャリアを形成していく力である。

【新学習指導要領の3観点とESDの関係性】

観点	知識・技能	思考・判断・表現	主体的に学習に取り組む態度
各単元の学習プログラム			
	6つの構成概念	4つの能力	4つの態度

評価規準表（総合的な学習の時間）の作成 （小1～中3）

8つの能力・態度	GRADE 1	GRADE 2	GRADE 3	GRADE 4	GRADE 5
①批判的に考える力	身近な問題について、自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、相手の考えを尊重し、協力して問題解決を図ることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、相手の考えを尊重し、協力して問題解決を図ることができる。さらに、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、相手の考えを尊重し、協力して問題解決を図ることができる。さらに、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、相手の考えを尊重し、協力して問題解決を図ることができる。さらに、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。
②未来像を予測して計画を立てる力	自分の未来像を予測し、計画を立てることができる。	自分の未来像を予測し、計画を立てることができる。また、自分の未来像を他の人にも伝えることができる。	自分の未来像を予測し、計画を立てることができる。また、自分の未来像を他の人にも伝えることができる。また、自分の未来像を他の人にも伝えることができる。	自分の未来像を予測し、計画を立てることができる。また、自分の未来像を他の人にも伝えることができる。また、自分の未来像を他の人にも伝えることができる。	自分の未来像を予測し、計画を立てることができる。また、自分の未来像を他の人にも伝えることができる。また、自分の未来像を他の人にも伝えることができる。
③多面的、総合的に考える力	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。
④コミュニケーションを行う力	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。
⑤他者と協力する態度	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。
⑥つながりを尊重する態度	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。
⑦進んで参加する態度	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。
⑧やり抜く力	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。	自分の考えを伝え、相手の考えを聴くことができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。また、自分の考えを他の人にも伝えることができる。

早島町では、ESDの6つの構成概念と7つの能力・態度に、非認知能力の柱の1つと言われる「やり抜く力」を入れて、ESDの視点を「8つの能力・態度」とし、「キャリア教育の基礎的・汎用的能力」と、新学習指導要領の3観点の関係性を明確にし整理している。総合的な学習の時間では、各学年の「年間指導計画」をもとに、「身につけたい力」を明確にした「単元学習プログラム」、小中一貫した「評価規準表（グレード表）」、教科等の連携を明示した「ESDカレンダー」を作成し、探究活動の充実を図っている。

ESDの資質・能力の育成に向けた、 中学校区での一貫カリキュラムの充実



栽培から商品開発、 農業の6次産業化を体験

萩市立福栄小中学校（山口県）

中学2年 **42** コマ

■ 児童生徒数：60名（小学部：39名、中学部：21名） ■ 教職員数：19名

■ 学級数：小学部 6クラス（普通学級4・特別支援学級2）、中学部 5クラス（普通学級3・特別支援学級2）

背景

「ふくえ学習」は小中9年間を通して行う地域と連携した教育活動。

小学部の児童は4月～10月の期間もみまきから脱穀までのもち米栽培を体験する。

中学2年生の「もち米プロジェクト」起業体験は、第1次産業×第2次産業×第3次産業である6次産業体験学習の取組である。

※現在は小学部で「もち米プロジェクト」、中学部で「林業プロジェクト」を実施。

起業体験の流れ

商工会・大学教員など外部講師による講座

3 コマ

【4月】プロジェクト6の説明、外部講師（商工会）による6次産業の概要や奥萩ブランドについての説明、大学教員による起業や知的財産についての講座

STEP 1 オリエンテーション

小学生との意見交換・家庭科授業での学習

2 コマ

【5月～6月】小中意見交換会（育てた米の活用方法の要望を聞く）、家庭科授業でもち米の特性や調理方法や商品例など

STEP 2 市場調査・課題設定

もち米の商品企画を外部講師と共にブラッシュアップ

4 コマ

【6月】商品案の提案→外部講師によるアドバイスを2回繰り返す

STEP 3 商品・サービスの企画

外部講師の手を借りながら自分たちで商品を試作

15 コマ

【7月】1日に3時間、2時間、2時間と時間をまとめて何度も商品試作。外部講師の力を借りる
【10月】委託企業での試作、梱包作業の練習も実施

STEP 6 生産・製造・仕入れ

商品企画を検討、小学生たちからも意見を聴く

3 コマ

【7月】販売する味の検討・確定、商品名の検討
【9月】小中合同6次産業推進会議（商品に対する意見を聞く）

STEP 4 事業計画の立案

パッケージデザイン・キャッチコピーの作成

5 コマ

【9月～10月】パッケージデザイン・キャッチコピー等についての授業後、生徒たちが案を作成。外部講師に意見をもらいながらすすめた

STEP 7 広報・宣伝

接客の練習後、「ふるさと祭り」で販売（商品作りは企業）

祭り当日 4 コマ

【10月】外部講師による接客や店舗作りの授業、リハーサル、地元の「ふるさと祭り」で「幸せのかすてらすく」を販売

STEP 8 販売・サービス提供

「奥萩ブランド発表会」で発表、利権は地域の財産に

発表会当日 6 コマ

【11月～12月】奥萩ブランド登録に向けてプレゼン作成、「奥萩ブランド発表会」で発表、商品の利権は「福の里企業組合」に譲渡し「奥萩ブランド」へ登録、礼状作成

STEP 9 決算・報告

PICK UP

小学部で稲作、中学部で商品作り・販売 生産者・販売者の気持ちがわかる

小学部でもち米を生産する経験をした上で、中学部でもち米を使った起業体験を実施。生産～企画～販売まで一環した「6次産業体験」が可能となる。また活動の中で2回、小中学部合同会議を開催し、生産者（小学部・地域の農家の方）の気持ちや意見を聴きながらの商品作りをしていくのも特徴。



PICK UP



総合的な学習の時間だけでなく、 通常の教科も使う

家庭科で「もち米の特性や調理方法や利用した商品例」「消費生活の单元の中で商品表示の学び」、美術科で「パッケージデザインの学びと作成」、国語科で「キャッチコピーの学びと作成」など時期にあわせて実施。教科の学びと自分たちの起業体験を連動させることができ、将来社会で生きていくために教科がどう役立つのかという意味も伝わりやすい。

PICK UP

「ふるさと祭り」で販売 「奥萩ブランド発表会」でブランド登録

生徒が考案・試作した「幸せのかすてらすく」は地元の「ふるさと祭り」で販売、商品は1時間ほどで完売。授業時間数と衛生上の問題から、実際の製造は外部へ委託した。また販売後に今回作り上げた製品を「奥萩ブランド発表会」でプレゼンして地域の特産品ブランドとして登録してもらった。販売だけでなく地域の方への商品プレゼンも学外で実施できた。



評価 成果

地域課題に直結したプロジェクトに設定し直し、 現在は教員負担が大きく減少



「もち米プロジェクト」は地域の農家の方、萩・阿西商工会、企業、山口大学、福の里企業組合、県立萩商工高等学校など多大な外部協力を必要とするプログラムであり、こうした方々との調整業務など教員の負担も大きかった。見通しが持てない中で肉付けしながら実施したことも教員が疲弊することとなったため、現在はプログラムの見直しをしている。「もち米プロジェクト」は簡素化して小学部へ。中学部は、「林業プロジェクト」を新たに実施。林業に関する知識をつけた上で、木材を活用した製品の製作を行った。林業の担い手不足などの地域課題との思惑が合致し、萩市林政課や森林組合など協力が得られ、教員の負担もだいぶ少なくなり、持続可能な取組みとなりそうである。

企業連携で取り組む 木工製品の製造・販売

浜松中部学園（静岡県）

■ 児童生徒数：104名（6年生） ■ 学級数：3クラス（6年生） ■ 教職員数：30名（初等部）

小学6年 **55コマ**

背景

総合的な学習の時間において「生き方・学び方」を学ぶことを重視している。

3年生で地域、4年生で福祉、5年生で環境について深め、6年生で「中部キッズチャレンジビジネス」として起業体験。近隣の企業の協力により、木工製品を企画・製造し、地元の公園で販売する活動を通して、自分の生き方について考える。

1年間で完結できる、オーソドックスな起業体験プログラム。

起業体験の流れ

働く意義の家族インタビュー、外部講師による講座

5 コマ

【4月】協力企業（豊岡クラフト）による講義で今回のプロジェクトへの動機付け

STEP 1

オリエンテーション

3つの会社を設立、役職を決定

4 コマ

【5月】外部講師による会社組織についての授業の後、1クラスに3つの会社を設立、それぞれ役職を決定

STEP 5

会社設立

商品企画を考え、段ボールで試作。企業に部品製造を依頼

14 コマ

【5月～6月】個人が1つずつ木工製品の企画案を考えてクラス発表。制作する商品を選択し、各社で製品を再検討、段ボールで試作

STEP 2

市場調査・課題設定

【7月】協力企業にプレゼンしてアドバイスをもらった後に、再度段ボールで試作品・設計図を作り直し、協力企業に部品製造を依頼

自分たちで部品を組み立て、仕上げ塗装は企業に依頼

10 コマ

【10月～11月】企業で製造してもらった部品を組み立て、また企業で加工してもらった後に子どもたちが磨き、オイルを塗って製品化。出したい利益と材料原価を参考に価格を設定

STEP 6

生産・製造・仕入れ

チラシ・ポスターを1人1枚作って町中に貼る

5 コマ

【9月～10月】外部講師より「チラシ・ポスターづくり」を学び、1人1枚ずつポスターを作成。ポスターを貼ってもらうように子どもが近隣に依頼

STEP 7

広報・宣伝

5年生を招待してプレ販売後に、地域の公園で販売

12 コマ

【11月】店のディスプレイや販売の練習、外部講師から接客指導、5年生を招待しての模擬販売
【11月】地域の公園に店舗を出して販売

STEP 8

販売・サービス提供

売上げ確認や収支計算、振り返り

5 コマ

【11月～12月】当日の売上確認や収支計算も子どもが実施。利益を計算し、使い道を話し合う
【12月～1月】個人で活動を振り返り、自分の興味関心やこれからの生き方などについて考える

STEP 9

決算・報告

PICK UP

どの程度利益を出すのか、 その利益をどう使うのかを話し合う

販売利益を何に使うか、話し合いをおこなった。医療従事者の方に花を贈りたい、ユニセフなどに募金したい、といった意見が多かった。募金のために、学年で3万円、1クラス1万円の利益を出そうということになり、1つの製品あたりどれだけの利益を出せばいいのか子どもたちが計算し、価格設定した。※利益の使い道は、学年での話し合いによって決まるので、学年によって異なる。



PICK UP



学校内で5年生相手に模擬販売 接客についてのフィードバックをもらう

校内での「模擬販売」を実施。5年生がお客様役を行い、6年生の接客で良かったところ、直した方が良いところを伝え、6年生が自らの接客をより良くする機会にしている。また5年生は積極的に活動する6年生を見て、自分たちが来年できる授業を楽しみにすることができる。

PICK UP

保護者の購入者は午後に 午前中は子どもたちの広報の頑張り次第

販売当日、保護者が買いに来るとあっという間に売り切れてしまうので、購入希望の保護者は午後に購入してもらうよう、あらかじめ案内をした。今年度は予想以上に売れ行き好調で、午前中1時間程度で売り切れる会社が出てきてしまったほど。教員が想定していた以上に子どもたちが町中に広報したポスターの効果があったのではないかと考えている。



教員側の 課題

いかに前年のルールに 乗っからずに考えさせるか

キッズチャレンジビジネスを通して、協力することの大切さや、社会に対しての理解が進んでいることが、子どもたちの感想からもわかる。自分の適性や興味に対しての気づきも生まれており、「自分の生き方」を考えるきっかけになっている。ただし何年もの実績があるプログラムなので、先輩たちの製品や活動を参考にしようとするれば簡単にできる。子どもたちの「課題設定能力」や「先を見通す力」を育むため、その都度、この後には何が必要なのかを考えさせ、販売場所はコロナ禍での対応なども検討させるなど、教員から情報や流れを与えずに工夫している。



地域のエコライフを テーマにした起業体験

杉並区立高円寺学園（東京都）

■ 児童生徒数：82名（4年生） ■ 学級数：3クラス ■ 教職員数：学園57名（小34名、中23名）

44 コマ

背景

23区内中央線沿線の都会にあり、2020年4月に2つの小学校と1つの中学校を統合して出来た小中一貫教育校。合併したばかりであるため、小学校4年生の総合的な学習の時間では、それぞれの以前のテーマ「エコライフを考えよう」「起業家体験をしよう」を融合。
エコグッズを自分たちで商品企画し、販売。82名で9社の会社を設立して、各社の部門ごとに活動をした。

起業体験の流れ

エコについて学び、発表検討会を実施

10 コマ

エコ・エネルギー・地球温暖化などを学ぶ。自分だけがエコライフをしていくだけでなく地域に広めていく必要があることに気づき、そのための計画を立て発表検討会を実施する

STEP 1 オリエンテーション

地域で販売するエコグッズの市場調査

10 コマ

検討会の意見をもとに計画を練り直し、調査研究を進める。エコライフ向上に必要なものを購入するためエコグッズを販売して利益を上げることを決め、市場調査をする

STEP 2 市場調査・課題設定

デザインとキャッチコピーを考え商品を決定

8 コマ

9社を設立、社内で役割分担。市場調査をもとに商品やデザイン、キャッチコピーを考え、商品評価会を開催して商品を決定

STEP 5 会社設立

STEP 3 商品・サービスの企画

事業計画をプレゼンして資金調達、商品作成を依頼

6 コマ

商品の色や価格や個数などを話し合い、販売準備を進め「校長銀行」に事業計画をプレゼンして資金を調達。企業に商品作成を依頼

STEP 4 事業計画の立案

STEP 6 生産・製造・仕入れ

販売促進のための広報

4 コマ

商品を売るための方法を考え、校内CMやのぼり、チラシ、パンフレットなど作成して広報する

STEP 7 広報・宣伝

地域に出て販売活動をする

2 コマ

コロナ禍は学校内や近辺での販売となったが、これまでは地域の商店街で販売してきた

STEP 8 販売・サービス提供

売上げ報告、学習の振り返り

4 コマ

決算の後、「校長銀行」への返済を行い、利益から当初決めていたモノを購入するか、寄付をする。校内学習報告をする。個人としてこの活動で学んだことを振り返る

STEP 9 決算・報告

PICK UP

学習過程を「つかむ10時間」 「追究する18時間」「生かす16時間」と設定

2つの学校が合併したため「エコライフを考えよう」「起業家体験をしよう」をまとめて一単元に。学習課程を大きく3つに「つかむ10時間」（エコを学ぶ～発表検討会まで）、「追究する18時間」（計画の練り直し～商品の決定まで）、「生かす16時間」（企業への依頼～振り返りまで）として、この3つの大きな枠にすることで子どもたちが授業内の目標などをわかりやすくした。



PICK UP



学校支援本部の協力をうけながら 地域と連携した授業づくり

この授業も最初は外部事業者の指導も受けて市場調査や分析を行い、商品開発をしてきたが、平成28年度より学級担任が中心となり学習計画を立てている。この地域は「東京高円寺阿波おどり」などのイベントや商店街での学習活動を中心に地域と学校が関わり合う風土があり、学校支援本部の協力も大きい。また子ども園との子小連携や保幼小連携・小中一貫教育に取り組んでおり、高円寺学園としての幅広く地域と関わることができている。

PICK UP

3年生～9年生まで 地域に関わり続ける単元づくり

探究課題の中に必ず「高円寺地域に学ぶ」単元を設けており、4年生も起業体験だけでなく「高円寺の伝統行事の良さを調べる」という学習がある。3年生「高円寺カルタをつくろう」、5・6年生「発見！自分たちの高円寺阿波おどり」、7年生「地域の課題とは何だろう」、8年生「地域に貢献できることは？」9年生「地域に貢献しよう、伝統文化を受け継ごう」と題した単元を通して、高円寺地域への愛着を持ち、高円寺の未来を担う子どもたちを育てている。



評価

地域との関わりや 社会効力感が より高まっている

地域とつながり関わる取り組みは就学前から系統的行われているため、継続することによって子どもの地域に向かう意識は前向きに変わっていく。この授業の前身である「杉四カンパニー」が実施されていた平成31年度杉並区「特定の課題に対する調査、意識・実態調査」を見ると、学年が上がるにつれて地域への関心や、地域社会の一員への意識が高まっている。

統合前ラスト3年間H29～H31(R1)の経年変化 ※現在の中2(8年生)	4年	5年	6年
学校や地域で知っている人に会ったときは、自分から挨拶をしている。	92.8	82.5	85.7
今住んでいる地域に居場所があると感じる。	85.6	91.2	85.7
今住んでいる地域の行事に参加している。	71.0	66.3	55.5
学校や地域、社会の人々のために、進んでボランティア活動をしている。	35.9	41.4	44.3
学校での生活は、自分たちが協力することで、自分にとってもみんなにとってもよりよいものにできると思う。	81.0	89.8	92.8
今住んでいる地域は、自分たちが協力することにより、そこで生活するすべての人にとってよりよいものにできると思う。	70.9	83.8	77.0
自分が積極的に関わることで、日本や世界の問題になっていることは、少しでも良い方向に進むと思う。	40.4	58.8	60.0
地域の人たちが、あなたの生活を応援したり支えてくれたりしていると感じる。	91.2	88.4	81.2
他の人や社会の役に立つ人間になりたいと思う。	89.7	88.2	94.4
今学んでいることは、いずれ仕事や生活の中で役に立つと思う。	85.4	88.4	87.2
将来実現したい夢や目標がある。	92.8	89.9	87.7

学年連携で 生徒主体の会社を運営

長与町立高田中学校（長崎県）

■ 児童生徒数：207名 ■ 学級数：6クラス（通常学級）、2クラス（特別支援学級）
■ 教職員数：26名

中学2年 **54** コマ

背景

人口減少という地域課題を主題におき、起業体験を通じて「**自らの進路を主体的に考え、ふるさとを担おうとする生徒の育成**」を目指す。中学1・2年を連携させた活動になっており、時折、合同授業を実施しながら、1年生が梅干し作りを、2年生が梅を使った新商品開発を中心とした起業体験を学習。2学期後半に実施される株主総会で1年生は次年度活動の出資を募り、2年生は活動報告を行っている。（ここでは主に2年生の活動を紹介）

起業体験の流れ

1年生に対して活動の内容や目的を伝える

4 コマ

【5月】総合的な学習の時間の意義を理解、1年生に株式会社高献の活動を伝えるための準備をした後、活動の全貌を1年生に伝える（株式会社高献は昨年度より引き継ぎ）

STEP 1 オリエンテーション

1年生に対して梅干し作り体験を伝える

2 コマ

【6月】1年生と一緒に梅干し作りの体験学習準備を実施

STEP 6 生産・製造・仕入れ

「経営企画部」「経理部」「広報部」「商品部」にわかれてそれぞれ活動

25 コマ

【6月～9月】

- ・ 学校祭で梅干しを販売するための具体的な計画作り
社内の役割として4つの部署にわかれて活動
- ・ 「経営企画部」は利益目標を設定、利益の使い道候補を選定、生産数を確定し、1年生に商品製造を依頼、衛生基準の確認（保健所）
- ・ 「経理部」は銀行口座の開設、活動にかかる経費管理
- ・ 「広報部」は広報誌（回覧板に掲載）の作成、SNSを利用した広報活動、学校HPの更新、株主総会の招待状作成
- ・ 「商品部」は新商品の作成、新商品のパッケージ作成、梅商品の持ち帰り袋の作成
- ・ その他1年生へのアドバイスなども実施

➡ この間、1年生は梅干し作り体験と共に、4つの部署にわかれた活動も実施

STEP 2 市場調査・課題設定

STEP 3 商品・サービスの企画

STEP 4 事業計画の立案

STEP 7 広報・宣伝

学校祭で活動内容を発表し、新商品を発売

10 コマ

【9月】1・2年生がそれぞれ活動を通じた学びや気づきを発表し、企画した商品を販売する

STEP 8 販売・サービス提供

株主総会で今年の収支報告、1年生が次年度の会社説明会を実施

13 コマ

【10月～11月】

- ・ 専門家（JPX・企業経営者）による事前指導、株主総会の準備
 - ・ 活動を振り返り、反省点や次年度に引き継ぎたい内容をまとめる
 - ・ 株主総会を運営し、出資者へ今年度の活動を報告
- ➡ 1年生は保護者や地域の方に会社説明会で事業計画を発表し、次年度の出資を募る

STEP 9 決算・報告

STEP 5 会社設立

PICK UP

1年生は梅干し作り、販売体験を経て会社を引き継ぎ、 2年生のスタートは新1年生へのオリエンテーションから

中学1・2年を連携させた活動になっており、1年生の前半は主に梅干し作り体験を実施。学校祭での梅干し販売体験が終了後、1年生は会社を引き継ぐ。株主総会で2年生が活動報告とともに1年間の決算を報告、1年生は次年度の活動計画を発表して出資を募る。次年度になると彼らは新1年生へのオリエンテーションから活動をスタートさせる。



PICK UP



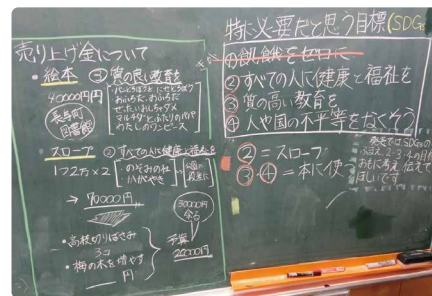
起業体験を振り返り、 12月以降は自分の「生き方発見」の単元を実施

2年生の総合的な学習の時間の年間指導計画は、大きく2つの単元にわかれている。4～11月で起業体験を実施後、12月～2月は起業体験を振り返り、そこで得た思いや知識を自分の人生設計に役立てるため上級学校調べをする。また、各教科の教員が起業体験に関連する単元をピックアップし、子どもが授業で学んだ知識・スキルを活動の中で活用できるようにしている。

PICK UP

「やってみよう!」に寄り添うことで 生徒の主体的な学びを引き出す

目標設定、振り返りを行う定型のワークシートはあるが、他は活動のフォーマットなどではなく子どもに任せている。各部が使用する空き教室を設けており子どもは活動中や休み時間に集まって黒板などを自由に使って打合せなどを行っている。子どもはタブレットを活用して、部署間の打合せ、会議なども実施していた。



評価 成果

アンケートによる意識変化だけでなく、ワークシート等に子どもが記載した文章の記述内容の変化についても評価を実施。特に大切にしている「根拠を明確に表現する力」については、学校独自の活動とも連動して各教科の教員へのヒアリングも行った

- ・地域に対する興味関心が高まり、故郷に貢献しようとする意欲を強く示すようになった
- ・部署別に分担したことで目標が明確になり、中心となる子どもがリーダーシップを発揮しながら主体的に活動できた
- ・子どもがチャレンジ精神を持って活動し、創造性豊かな取り組みが見られた
- ・子ども自身が活動を見直し、軌道修正を行いながら活動できるようになった
- ・自分の考えの根拠を明確に表現したり、論理的に説明したりする能力が向上した
- ・教科の壁を越えた教育実践により、教員間の連携が向上した
- ・判断力や情報収集力、分析力が向上した
- ・コミュニケーション能力が向上した
(相手の気持ちや考えを大切にできる支持的風土の醸成)
- ・一つの目標に向かってまとまっていく子どもの秘めた思いを感じた
上記の空き教室の板書を通じて、そのプロセスが可視化された
→ 子どもたちの持つ可能性を感じた

成果 「ふるさと」に対する意識の変化

7・自分たちの住む地域や学校のために、今、自分たちができることを考えて行動することができる

令和元年度	令和2年度
40%	68%

10・将来大人になったとき、ふるさとのために役に立つことをしたいと思う。

令和元年度	令和2年度
47%	68%