

学年縦割りで本格的な会社設立に挑戦



和水町立三加和中学校（熊本県）

児童生徒数：69名 ■ 学級数：3クラス ■ 教職員数：21名

全学年 40 コマ

背景

毎年地元「金栗マラソン大会」で、中学生たちが商品を販売する活動です。すでに4年目。子どもたちが商品アイデアを練り上げ、その事業に対して株主（保護者や地域の方）から投資してもらい、資金を使って企業に商品を製作依頼。販売後は株主総会も実施し、分配金もわけるといふ本格的な起業体験。また1～3年の縦割りで会社を設立して取り組んでいくため、毎年メンバーが替わるものの前年度の反省を踏まえて新しいチャレンジができる。

起業体験の流れ

オリエンテーション

【5月】町から派遣されたファシリテーターと協同してガイダンス

1 コマ

STEP 1

オリエンテーション

会社設立、役割分担を決定

【6月】3学年を縦割りにグループ編成、社名・企業理念・役割分担の決定
外部講師による株式会社についての授業

2 コマ

STEP 5

会社設立

商品について話し合い協働する企業を選ぶと共に、市場調査

【6月】金栗マラソン大会で販売する商品を話し合う。協働する企業の選定や、地元ランナーの要望ヒアリングなどを実施

3 コマ

STEP 2

市場調査・課題設定

商品や販売戦略を企画して資料を作成し、プレゼン

【7月】電話対応・プレゼンテーション作成の授業の後、販売予定商品やサービス企画を立案し、企業に対し協働いただけるようにプレゼン資料を作成

3 コマ

STEP 3

商品・サービスの企画

具体的に企業と一緒に商品を試作・開発

【夏休み～10月】企業との打ち合わせ、具体的な商品の検討、試作協働企業と商品開発を実施。夏休み～放課後などに生徒と企業が納得いくまで試作品を繰り返し制作。実際の製造は資金調達後に企業に依頼

3 コマ

STEP 6

生産・製造・仕入れ

予算書を作成、地域向けに事業説明会を実施して資金を募る

【9月】予算書の作成の授業後、仕入れ材料などを計算して予算書を作成、また株主への事業のプレゼン資料を作成。会場設営やリハーサルも実施後、事業説明会で発表し、株主から資金を募る

9 コマ

STEP 4

事業計画の立案

広報をしながら、文化祭でテスト販売して最終修正

【10月】チラシ・ポスター等の制作、と共に、文化祭にて保護者にテスト販売。接客や販売実績より課題を発見し、商品の仕入れ数や仕入・商品変更・価格や販促の方法などを修正

6 コマ

STEP 7

広報・宣伝

金栗マラソン当日、生徒全員で販売

【11月】金栗マラソン当日は、テントブースで販売実施。イベント会場内での出張販売を行ったり、会社代表が自社の商品アピールを行える場面もある

6 コマ

STEP 8

販売・サービス提供

決算報告書を作成し、株主総会で事業報告

【11月～12月】所定の決算報告書を使い、事業収益をや利益の配当を算出。株主総会で各社事業報告。その後、株主への分配金を仕分けたり、役員報酬の使途を検討。振り返りと来年度への課題で終了

7 コマ

STEP 9

決算・報告

PICK UP

事業説明・株主総会を実施し、 保護者や地域の方々から資金集め

自分たちで作成した事業計画を株主（保護者や地域の方々）に向けプレゼンし、株券を発行して事業資金調達を行う。株主の納得性を引き出す為、資料やプレゼンの表現力が重要なカギとなる。また販売後は株主総会にて事業報告をし、分配金を配布。利益はすべて株主の配当金として分配。役員報酬として自社に入ったお金の使い道も子どもたちが決定。



PICK UP



各社は社長である3年生が 会議をファシリテート

1～3年の縦割りで各社11～12名、社長（3年）・会計（2年）・製造担当・営業担当・広報担当などの役割を担う。教員は各社の顧問となるがアドバイザーに徹しており、基本的に社長や3年生が中心になり自分たちで活動を進めていく。3年生にとっては3回目の起業体験となるため、それまでのいくつかの失敗体験を成功体験に変えていこうとする動きが見える。

PICK UP

マラソン大会当日、 合計24万円の商品売り尽くす

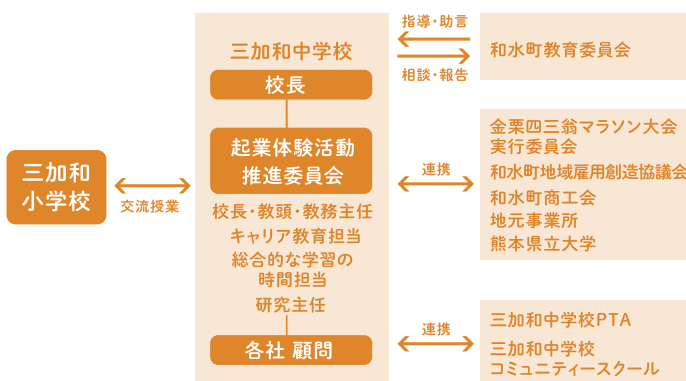
マラソン大会当日、中学生たちはテントで各社で企画した「肉まん」「パン」「ケーキ」「おむすび」「スコーン」「ハンバーガー」などを販売。6社の投資額は3万3000円～5万2000円で、合計24万円。簡単に完売できる数ではないため、時にはかごを持って出張販売。声を枯らしながら、商品を宣伝する。



仕組み

全生徒が関わる重要な授業となっており、 大学生が関わり始めたり、外部連携先も増えている

この活動は、JPX（日本取引所グループ）が実施する「起業体験プログラム」に則り、株式会社東京証券取引所の助言・支援を受けながら実施され、現在で4年目となっている。最近では県立大学の学生も参加してくれており、子どもたちにとって憧れや尊敬のまなざしが生まれている。多くの人が訪れるマラソン大会なので、商品は食品となることが多い。令和3年度の製品製作サポート企業は、地元の食品会社、パン屋、スーパーなど。



小中学校全体を ひとつの会社と見立て起業体験



能代市立ニツ井小学校・中学校（秋田県）

■ 児童生徒数：212名(小)、127名(中) ■ 学級数：8クラス(小)、6クラス(中)
■ 教職員数：29名、(小)、25名(中)

小学5年~中学3年 **30** コマ

背景

小・中学校の児童生徒が、ひとつの会社「きみまちカンパニー」の社員として起業を体験する合同地域創生プロジェクト。探究的な見方・考え方を働かせ、ふるさと（ニツ井地区、能代市、秋田県、日本）に関する現状や問題点を探り、地域や社会における産業の役割を理解し、地域創生等に生かす力と自己の生き方を考えていくための資質・能力を育成する。中学校の生徒会長が社長、小学校の児童会運営委員長が副社長となる。

起業体験の流れ

オリエンテーション

2 コマ

【5月】町をよく知る元町長さんと協働してガイダンス

STEP 1 オリエンテーション

まちを歩き、地域の課題や取り組みたいことを考える

2 コマ

【5月】ふるさと再発見 きみまち阪を探訪

【6月】ニツ井町の課題点を出し合い取り組みたい事業をたくさん出す

STEP 2 市場調査・課題設定

生徒会長を社長とした「きみまちカンパニー」を設立

1 コマ

【6月】きみまちカンパニー立ち上げ

STEP 5 会社設立

事業部ごとに活動、地域の方々から助言を受ける

2 コマ

【6月】事業部活動、職業講話（農家や施設の方）

【7月】事業部ごとに、地域の課題と取り組む活動内容について検討・地域の協力者のアドバイスをもらい事業内容を決定

STEP 3 商品・サービスの企画

製造・販売する商品を決定

3 コマ

【7月】商品の決定

STEP 4 事業計画の立案

PR動画、ポスター・のぼりなどの広報物制作、学校祭で広報

5 コマ

【7月】PR動画などの制作

【9月】広報活動、ニツ井中学校祭

【10月】ポスター・のぼりなどの制作

STEP 7 広報・宣伝

地元企業に依頼して商品製作

3 コマ

【10月】商品の作成

STEP 6 生産・製造・仕入れ

商店街で「きみまちカンパニーフェスティバル」開催

10 コマ

【10月】販売のリハーサル、会場セッティング、「きみ・パ・フェス」発表会

STEP 8 販売・サービス提供

今年度の振り返りと来年度の改善点を考える

2 コマ

【12月】今年度の振り返りと来年度に向けて（改善点）

STEP 9 決算・報告

PICK UP

中学校生徒会長が社長、小学校代表児童が副社長 5学年縦割りの6つの事業部で活動

起業体験が学校に根付き、生徒会長＝「きみまちカンパニー」社長であるため、生徒会長の選挙演説では立候補者から「どんな会社をつくりたいか」という内容が語られる。自分たちが何をしたいのか、だけでなく、地域にどう貢献したいのかも語られる。そうした言葉を聴きながら子どもたちも「地域のために自分に何ができるのか」を考える。



PICK UP



毎年の活動は児童生徒達で決めていき 地元の協力は年々大きくなっている

1年目：道の駅にておにぎりの販売(コメは自作、中身も発案)
2年目：地元スーパーでお弁当の製造・販売 馬肉どんぶりやピラバーグなど
3年目：地元商店街での「きみ・パ・フェス」、道の駅にてマドレーヌ販売・カヌー体験。
毎年の活動内容は子どもたちが決めていくが、地元の協力があり活動内容が広がっている。

PICK UP

3年目には商店街から逆オファー 歩行者天国でお祭りムード

3年目には商店街の方から声がかかり「きみ・パ・フェス(きみまちカンパニーフェスティバル)」が実現できた。全面的な協力もあって、当日は歩行者天国に。商店街で6店舗による発表会・販売、道の駅での販売とカヌー体験。商店街から道の駅までシャトルバス運行され、小学校低学年はハロウィーンの仮装で参加するなど、町をあげてのお祭りムードで賑わった。



連携

おむすび製造を企業に依頼し、 企業は稲作体験を社員研修として利用



外部との連携は、こうしたプロジェクトを実施する上でも重要なことであり、教員の頭を悩ますことが多い。「企業の負担になりすぎることと継続不可能にならないか」。この学校では地元企業とだけではなく、二ツ井産のお米を使っている大きなおむすびチェーン店と外部連携が取れている。衛生面のことから考えてもおむすび製造は、この会社に依頼。おむすびのプロが遠方からやってきて1000個以上のおむすびをふっくらと握ってくれる。一方で、企業側は小学生との稲作体験を社員研修として利用。またこのおむすびチェーン店からは社長に講話をしていただいている。社会貢献事業や研修事業として利用してもらうことで、相互にとって良い関係が結べている。

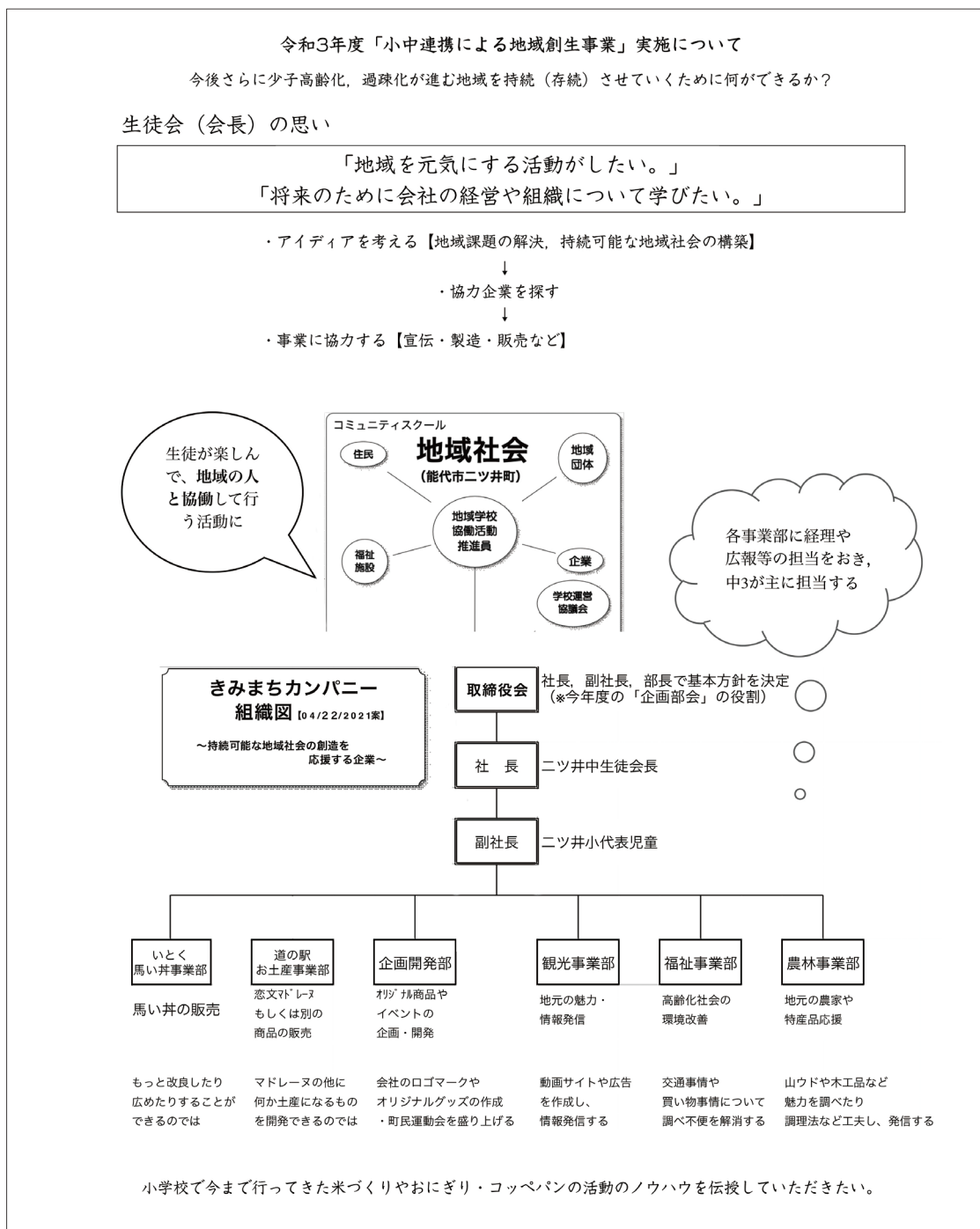
能代市立ニッ井小学校・中学校（秋田県）

小・中学校連携で「きみまちカンパニー」を設立

社長：中学校の生徒会長 **副社長：**小学校代表児童

6つの事業部長と共に今年度の会社を運営していく

毎年、生徒会長の選挙演説の内容は「どんな会社を経営したいのか」。



生徒の感想

社長・福祉事業部部長

●活動を通して学んだこと

- ・地域のために行動することの大切さ
- ・運営する側の大変さ
- ・ニツ井町は高齢化率50%のため、福祉の重要性を改めて感じた

●今後ニツ井町のためにどのようなことがしたいですか

- ・健康寿命を延ばすために、福祉事業部でおこなった脳トレをニツ井町のたくさんの高齢者の方々に体験してもらった場を作ったり、PRしたりする活動を県外でもしたい

●この活動を通して自分の力が発揮できたこと

- ・昨年は「先生に言われたからやる」という形だったが、今年は「ニツ井町のために自分たちで何ができるかを考え行動する」ということができた。そうなることで生徒一人一人が自分たちの力を最大限発揮できたと思う



観光事業部部長

●活動を通して学んだこと

- ・ニツ井町の観光資源について理解を深めることができた
- ・地域のために頑張りたいという思いが強い事業部ほど魅力的な内容になっていると思った

●今後ニツ井町のためにどのようなことがしたいですか

- ・ニツ井町が元気になる方策を考えていきたい。自分のできることから積極的にやっていきたい。自分たちでアイデアを出してそれを運営するもよし、地元の政治に参加してみるもよし



企画開発事業部長

●活動を通して学んだこと

- ・ニツ井町を盛り上げるために自分たちの力が役に立つということ

●やってよかったと感じたこと

- ・スタンプラリー他の活動を通じてニツ井町が盛り上がっていること実感できたこと

●今後ニツ井町のためにどのようなことがしたいですか

- ・きみまちカンパニーフェスのような活動の継続



いとく事業部長

●活動を通して学んだこと

- ・自分たち中学生でもニツ井町を少しでも活気づけることができる
- ・ひとつの商品を生み出し、作って販売することはとても大変

●今後ニツ井町のためにどのようなことがしたいですか

- ・今後もこのような活動を続けてほしいと地域の人にも思ってくれているので、またきみパフェスをやりたい、今度はもっと大規模でやりたい



農業事業部部長

●活動を通して学んだこと

- ・小中学生が合同で行うことで大きなことを成しとげられること
- ・それぞれがそれぞれの専門となることで、より濃密な内容となること
- ・ニツ井町の農作物などについて改めて知れたこと、無農薬農法など安全性への考慮も知れた
- ・アイデアが出るためよりよい活動にできること



道の駅事業部長

●活動を通して学んだこと

- ・出来ることはもっとあった、イベントの進行をその場の状況に応じてやるということ

●やってよかったと感じたこと

- ・商店街での呼び込み

●他の事業部などから学んだこと

- ・自分たちの希望(企画)を取り入れてもらえるように交渉すること



フリーコメント

- 小学生のアイデアがとても自由で力を感じた
- 下級生に圧をかけない工夫をした
- もっと意見の交換があっても良かった
- イベントの前に、地域を知り、課題をみつめてから行ったのが良かった
- 未来に対する大きなきっかけになった
- いつもの勉強が将来につながると感じた
- 自分の意見だけを突き通さず、下級生の意見も取り入れることが難しかった

- 逆に方針をみんなで決めたら貫き通すことも必要
- 次の学年には3年生の良いところではなく、出来ていなかった点を見つけて改善してほしい
- 将来は起業します
- もっとこの様な活動を県に広げたいので県職員になる
- 教員になってこの活動を広めたい

地域密着・小中連携で リアルな流通の仕組みを体験

竹富町立西表小中学校（沖縄県）

■ 児童生徒数：38名 ■ 学級数：3クラス(小)、3クラス(中) ■ 教職員数：21名

全学年 20コマ

背景

小中連携で「もち米の栽培～販売」までの起業体験を実施。毎年同じ流れではあるが、学年によって取り組む内容などを変えており、中学生にはこの活動のリーダー的な役割もまかされる。地域の方の休耕地を借りて栽培しており、収穫量はどんどん増え2021年度は91kg収穫。収穫されたもち米は通常の店舗で販売されている。沖縄という土地柄、米の収穫から事業が始まり、来年のための田植えで終わる。

起業体験の流れ

オリエンテーション

1 コマ

【4月】総合オリエンテーション

STEP 1 オリエンテーション

昨年の実績を知り、今年度の計画をする

1 コマ

【5月】昨年の販売状況を調査、観光客の流入数などの調査

STEP 2 市場調査・課題設定

小学校・中学校の全生徒、PTAで稲刈り・餅つき

4 コマ

【6月～7月】稲刈り(稲刈り自体も事前・体験・事後学習とする)、乾燥は学内にブルーシートの敷いて稲穂を広げ(朝・夕10日間10分ずつ)、精米は精米機が空いている時に使わせてもらう

【7月】餅つき(収穫したもち米で餅を作り、収穫を祝う)

STEP 6 生産・製造・仕入れ

もち米のパッケージデザイン

1 コマ

【6月】小学校低学年と中学生で販売用のラベル作りを行う(手描きやパソコンを使って)

STEP 7 広報・宣伝

販売方法や目標金額を検討

2 コマ

【6月～7月】中学生がもち米の活用方法、販売方法、金額などを学級会で検討する

STEP 3 商品・サービスの企画

米の精米や袋詰めを各員会で実施

委員会活動

2 コマ

【7月～】米の袋詰め(この作業も総合的な学習の時間を使わず、各委員会での年間活動計画に)

STEP 6 生産・製造・仕入れ

新しい販売場所を開拓し納品、販売

2 コマ

【9月】販売場所の開拓(スーパーや港での販売委託)、納品業務、請求書発行などを行うパッケージ化されたもち米を近隣のスーパーや港、リゾートホテルなどで委託販売

STEP 8 販売・サービス提供

売上金の計算・報告

2 コマ

【10月】委託販売終了後、生徒会・児童会への売上金の報告

STEP 9 決算・報告

次年度のための苗床づくり～田植え

委員会活動

5 コマ

【1月】播種・浸種・育苗箱作りなどをおこなう

【2月】苗の水やり(委員会活動の延長でとし、委員会で当番制)、田植え

STEP 6 生産・製造・仕入れ

PICK UP

授業の中だけでは終わらぬ稲作 委員会や当番などを使って全部児童生徒たちで

こうした農業体験を実施する場合、協力してくれる農家の方から苗をいただき、田植えと稲刈りを実施することが多い。この取組では、種籾を水に浸け、芽を出させ、育苗箱に播くところから始まる。田植えの前の育苗や、稲刈りの後の乾燥や脱穀なども、授業を越えて各委員会（児童生徒会、図書委員会、保健委員会など）年間計画に組み込んで、児童生徒が実施し、全ての工程を経験している。



PICK UP



基本的には稲作は小学生、 製品作りを中学生が担当

小中連携の取り組みであるが、小中一緒に、育苗から稲刈りまで一緒に行っていく。稲作の際は、中学生はリーダーとして前日の準備をしたり、当日も小学生への説明などをする。毎年活動していることで、そこに教員よりも、頼もしい中学生の姿があり、自信やリーダーとしての資質を育むことができる。その後中学生は、精米したもち米の商品化や販売戦略をたてて起業体験を行う。

PICK UP

地域の皆さんとPTA達と一緒に田植え・稲刈り。田んぼは、豊作祈願の歌など 伝統文化の継承、そして、地域との交流の場に

広い田んぼを半分に分け、児童生徒、PTAが共に田植え・稲刈り。講師として、地域の米農家方々も協力してもらい、更には大先輩であるおじい・おばあが様子を見に来てくれる。田植えの後、地域のおばあを講師としてPTAと一緒に作る田植えジュースを食べながら伝統の田植え歌「田植びじらー」を全員で歌い豊作を祈願し、伝統文化を継承する場でもある。



時間

総合的な学習の時間に縛られず さまざまな教科や空き時間や委員会活動を活用



こうした農業体験+起業体験などを実施する場合、多くの学校から「授業時間が足りないのが悩みの種」という声が聞かれる。この学校もそれは同じであり、天候によって日程が変わったり、ネズミが発生するなど想定外のことも起きている。総合的な学習の時間だけに縛られず、企画提案を中学校の「特別活動の時間」で実施したり、水やりを「委員会活動」の中に組み入れたり、小学校のラベル作成を「図工」の時間にしたりとさまざまな工夫をすることで年間の時間をとっている。ただし各次元での活動がやりっぱなしにならないように、毎時の振り返りは大切にしている。

学年ごとに生徒たちの 関心・思いに基づいたテーマ起業

大津市立葛川小・中学校（滋賀県）

■ 児童生徒数：38名 ■ 学級数：9学級（小・中あわせて） ■ 教職員数：17名

毎学年 **35** コマ

背景

人口減少地域であるため、地域のことを知ってもらい（Know）来てもらい（Come）、住んでもらう（Live）「**KCLプロジェクト**」を学校全体で取り組む。小学生は調べ学習が中心で、中学生は企画・制作・発信などを実施。学年ごとに今まで地域のハザードマップやパンフレット、ご当地カルタ、ゆるキャラを考案するなど、地域課題と向き合いながらできることを模索。
今回は中学2年生の「**葛川・久多の自然ガチャづくり**」を紹介。

起業体験の流れ

中学1年までの活動を振り返り、今年度の活動の準備に入る

5 コマ

小学校6年時から地域の魅力を伝える「ガチャガチャ」の制作を始める。手作りの髪飾りや押し花のしおり、ストラップ、パズル、スタンプを入れて文化祭で地域の人に披露
中学1年時に、企業の協力を得てスタンプの制作

STEP 6 生産・製造・仕入れ

今年度は起業、会社設立

5 コマ

【4月】会社を作ろう

STEP 5 会社設立

今年度つくる作品のための材料集め、商品作り

5 コマ

【6月】材料集め・商品作り

STEP 2 市場調査・課題設定

必要な資金調達の方法や目標金額などを考える

5 コマ

【8月、10月】売り上げ目標を100個に設定。材料代・カプセル代・ガチャの機械代・輸送費・設置費用などを計算し調達目標金額を35万円と設定

STEP 4 事業計画の立案

クラウドファンディングページを作成

5 コマ

【7月】専門家の指導を受けながらクラウドファンディングのページを作成

STEP 7 広報・宣伝

クラウドファンディングの広報をしていく

5 コマ

【8月～9月】クラウドファンディングで38万円を集めた

STEP 8 販売・サービス提供

地域の方々に向けて今年度の活動を発表

5 コマ

【1月】1年間の締めくくりとして「KTふれあいの輪」を開き、地域の方に発表。活動を振り返ると共に、地域の方からフィードバックをいただく

STEP 9 決算・報告

PICK UP

小規模特認校として児童の半数が区域外通学 魅力ある学校づくりの一環としての起業体験

児童生徒数の減少する学校の存続について地域と学校、行政が話し合い、2018年度より小規模特認校としてスタート。2021年4月時点で全校生徒の半数を超える21名が、区域外から通学を行っている。このような現状をふまえ、学校として3つの特色を打ち出しており、起業体験はその一環と言える。さまざまな賞も受賞している。

- ①自然を活用したアントレプレナーシップの育成
- ②一人一人に応じたきめ細やかな指導
- ③英会話を通して人とつながる力の育成



PICK UP



小学校～中学校まで同じ仲間 起業活動を深めていく

小学3年生から毎年の総合的な学習の時間の中で20時間以上を起業体験「KCLプロジェクト」に使っている。その学年の子どもたちが何をするのかは、自分たちで企画して毎年活動を深めていく。一学年の児童・生徒数が少ないため、同じ仲間ですぐ活動ができる。この学年は小学校から木工でガチャを制作し、中学2年生で資金集めまで進んだ。

PICK UP

クラウドファンディングを実施し、 67人から38万円を集める

企業の方に教えてもらいながら、実際にクラウドファンディングページを作成。「私たちは季節ごとの自然が葛川・久多の魅力だと思っています。そこで私たちは、葛川・久多の季節ごとの自然をデザインしたスタンプを作りました。それを通して葛川・久多の魅力を知ってもらいたい」と、企画の意図を自分たちで表現。マスコミ取材も入った。



他の学年 の活動

子どもたちが選ぶテーマは、学年によって違う 自分たちが選んだテーマを深めて起業やイベントを実施していく

中学3年生の3人は「筏流しの再現」びわ湖イカダ旅に挑戦。彼らの学年は、小学4年生で地域でただひとりの筏師から話を聴き、土着の文化である「筏流し(いかだながし)」を発信する取組を進めてきた。小学校では間伐体験を、中学校では筏の試作を続け、その集大成として、中学3年生で地元地域で育ったスギの木で筏を組み、安曇川流域の河口か、びわ湖イカダ旅に出航。3日間かけ湖上約30kmの道のりを筏で航行し、丸太を運搬した。運ばれた丸太は、びわ湖大橋米プラザのデッキでテーブルベンチとして利用されている。



体験は人との交流を生み、 子どもたちは社会の一員へと 成長していく



教諭 森 亮介

竹富町立西表小中学校
(沖縄県)

西表小中学校は、稲作体験学習を行っております。自分たちで種籾からお米を育て、収穫し、それをパッキングして商品化、そして島のスーパー・商店へ納品し、販売します。地元の稲作農家の方々に来てもらい、直接指導してもらったり、納品する際にお店の方々と交渉などのやりとりをします。こうした活動を通して、子どもたちに社会の一員としての自覚が芽生えていると感じました。



こういった普段は関わる
ことのできない大人達と
関わることで、彼らの知
見が広がり、将来展望
へのつながりを感じて
いることを見て取ること

ができました。

稲作を行っている間には、一緒に作業してくれる地域の方からの昔話や面白話に興味津々。商店の方々と交流が、子どもたちが「いつもおしえてもらってありがたいな」「この島はいいな」「いい場所だな」という郷土愛を育む機会にもなっております。

外部との連携は、少し手間も掛かりますし、学校の都合だけでは事が進まないこともあります。だからこそ、私たち教員も地域と協力し合い、子どもたちと一緒に育てていくという気持ちになれるのもこの学習のすばらしさだと思います。

こういった学習は、学校という枠に収まらず、地域の方々と一緒に行うことが醍醐味かと思っています。地域の皆さんに応援してもらえる「社会の一員」としての教育活動。是非色んな所で取り組んでみてほしいと思います。

実践した先生に聞く

INTERVIEW

起業体験

KCLプロジェクトの 魅力



教頭 宮内 稔

大津市立葛川中学校
(滋賀県)

葛川小・中学校は過疎の地域にあり、全校生徒を合わせて38名(令和4年2月現在)である。この小さな学校が全校を上げて取り組む「KCLプロジェクト」は、過疎化の進む地元地域を盛り上げるために「知ってもらい(Know)、来てもらい(Come)、住んでもらう(Live)」ための取り組みである。

生徒たちはこの「自然」を題材に自分たちのテーマを考える。林業が盛んであった頃の筏師を再現する「イカダ流し」、自然をカプセルに閉じ込めた「自然ガチャ」、楓の木からとれる樹液を活用してのメープルシロップ作りなど、子どもたちが取り組んでいる内容は様々であり、教員側も確かに大変である。しかし、その大変さの質が少し違う。

現在、学校現場では「〇〇教育」と呼ばれているものがたくさん入ってきており、「こうしなければならない」という縛りが、結果的に「やらされ感」を生み出すことがある。

この取り組みは、「地域を盛り上げたい」という子どもたちの思

いからのスタートである。地域を知り、自分

たちに何ができるのかを見つけ、知識を深め、開発・発信をしていく。先輩の姿を見て、後輩たちが自分たちの活動を考えていく、そんな流れができていく。学校には、子どもたちが発想したものを実現させるノウハウなど初めから無い。だから子どもたちと一緒に勉強し、地域の方や、そのノウハウをもった人や企業にアプローチをかけ、時間やお金に四苦八苦することになる。当然、失敗や挫折、断念をせざるを得ない場合もある。成功すれば万々歳である。しかし、失敗しても、取り組んだ経験と知識は、自分たちのものになり、「どうすれば良かったのか」「今度はもっと上手くやってみせる」という思いは、新たなチャレンジへと昇華できる。

この活動を通して、小さな「アントレプレナー」たちが、未来のアントレプレナーとして自立できる経験を積める学校でありたいものである。



起業体験は 教育に本物をもたらす



主幹教諭 **中野 富雄**

杉並区立高円寺小学校
(東京都)

起業体験は、「良い教育」を実現する一つの手段です。「良い教育」を実現するには、二つの本物が欠かせません。一つは、本物に触れること。起業体験を終えた子どもたちからは、「気軽に買っていた商品に込められた時間や思いを知った」「協力して活動しないと実現できないと感じた」等の感想がありました。これは本物のお金を扱い、本物のお客さんを相手に販売することで、人の思いや商品開発の大変さや面白さを実感できたからです。もう一つは、子どもたちの追究を本物にすること。本物に触れても子どもたちが主体的に動くことができれば、「仏作って魂入れず」です。子どもたちの追究を本物にすることは容易ではありません。しかし、自分たちのアイデアから生まれた商品を販売できる活動だと、「作った商品を買ってほしい」「どんな商品なら買ってもらえるか」等、子どもたちに活動する目的や追究する必然性が生まれます。この二つの本物を実現するためには、教員の在り方が重要です。教科書も指導書ありません。

そのため、子どもたちの発想ややりたいことを基に少し先を見通したり、支えていったりすることが欠かせません。大切なのは、子どもたちと楽しんで追究すること。右往左往することも含め、子どもたちと試行錯誤して追究してほしいと思います。また、地域を舞台として学習するためには、地域の方との連携が大切です。そのために、学校支援本部や学校運営協議会等の学校を支える方々のネットワークに助けていただきました。教員が地域につながりを持ち、地域にどっぷりと根差して地域を好きになること。地域を舞台にして起業体験をすることで教員自身もその地域が好きになると思います。地域は子どもたちの故郷です。地域の10年後、20年後を担う子どもたちが本物に触れ、本物の追究をする教育を実現したいと思います。



をやる意義って?!

起業体験を実施するため、教員の方々は苦勞も工夫もしてきたはず。実際に関わった先生方はどう思っているの？起業体験の意義は？そのコツは？本音をお聞きました。

完璧主義を捨て修正主義で、 地域と共に



校長 **佐藤 潔**

能代市立二ツ井小学校
(秋田県)

起業体験自体を特に難しいと思ったことはありませんが、学校側も地域側も初めての事業なので、どこまで踏み込んでいいものか遠慮がありました。学校側は、あくまでも自分たちが主体となって進めていかねばならないと思い込み、先走った面が多かった気がします。一方、地域側は学校の学習の場に自分たちがどこまで入り込んでいいのかと遠慮が多かったので、学校とか地域とかと分けるのではなく、協働して地域活性化するのだということを今後はお互いに理解して進める必要があると思います。とにかく学校からの一方的なお願いになりがちですが、地域の声も拾いながらお互いに利益があるような組み立てにすることが重要です。今回の起業体験で、閑散としていた商店街にわずか一日ですが、かつての賑わいをもたらすことができたことは言うまでもなく、学校と地域が「Win&Win」の関係を築くことができた時間でもありました。子どもたちも地域の方々と一緒に活動することで、地域の方の温かさに触れると共に、自分たちの存在が大切にされて

いることに気づくことができました。とかく学校は、運動会や学校祭などを実施する際に、完璧なマニュアルを作成し、それに従って失敗ないように物事を進めがちなもの。最初から完全な答えを出そうとせずに、まずは関係者それぞれが頭に浮かんだアイデアを次々と口に出してみ、それらについて忌憚なく意見を交換し、まずは実践してみることが重要だと思います。何か問題があったらマニュアルを変更する修正主義にも基づいた考えで気軽に取り組んでみることも必要。先進事例や成功事例のいいところをパクることは必要ですが、真似ることは危険です。なぜなら先進事例の地域と自分たちの地域では、課題や実情が全く違うからです。起業体験に正解はありません。自分たちで実践してみても修正を繰り返して、初めて自分たちの学校や地域にマッチした体験活動ができるはずです。まずは一歩を踏み出してみませんか。



ご多忙な中、取材・原稿確認に対してご協力・ご尽力いただきました
下記の学校の皆様にこの場をお借りして深く感謝いたします。

岡山県 早島町立早島中学校
山口県 萩市立福栄小中学校
静岡県 浜松中部学園
東京都 杉並区立高円寺学園
長崎県 長与町立高田中学校
熊本県 和水町立三加和中学校
秋田県 能代市立二ツ井小学校・中学校
沖縄県 竹富町立西表小中学校
滋賀県 大津市立葛川小・中学校

小・中学校等における起業体験推進事業

児童生徒のキャリア発達を促す起業体験活動 — 実践事例集 —

編集責任	一般社団法人キャリア教育コーディネーターネットワーク協議会
企画・運営	松倉由紀・小寺良介
編集	平田節子
イラスト・デザイン	伊藤あい
発行年月日	2022年3月
学校事例取材	三ヶ田浩二・川田達彦(カンコーマナボネクト株式会社) 角野綾子(NPO法人JAE)、加藤淳子(NPO法人アスクネット)、 小寺良介

文部科学省初等中等教育局児童生徒課キャリア教育推進係

電 話 : 03-5253-4111(代)(内線4728)

E - m a i l : career@mext.go.jp

