

令和4年度小・中学校等における起業体験推進事業実践事例

児童が起業した会社で「東っ子まつり」を開催

亀山市立亀山東小学校(三重県)

35コマ

■児童生徒数:458人 ■教職員数:42人 ※令和4年5月1日現在

背景

本校では総合的な学習の時間の一つの活動として、地域の商店街で行われている「亀山大市」で、販売体験を行っている。本年度は新型コロナウイルス感染拡大のため「亀山大市」が中止となった為、6年生の児童が中心となり、学校で行う「東っ子まつり」を企画・運営をすることにした。

起業体験の流れ

- ①オリエンテーション・市場調査・会社設立
・「東っ子まつり」の実施に向け、活動の目的を確かめ、ゴールを共有する。
・児童・保護者・教員にアンケート調査を行う。
・調査報告会を行い、情報を共有し、会社を設立する。
- ②事業計画書の作成
・来客数や収支の予測をし、これからの販売価格や数量の計画を立てる。
・材料の仕入れ、商品の試作・製造、広告・宣伝、販売・サービスの提供など、活動の計画を立てる。
・事業計画のヒントを得る為、地元起業家の講話を聞く。
- ③商品の試作・製造
・お客さんの視点で、価格に見合う商品やサービスになるように試作する。
・プレオープンを行い、想定される課題を改善する。
- ④広告・宣伝
・各会社で看板やポスター、チラシを作成する。地域に宣伝する。
・実行委員が中心となり、PR動画を作成し、児童集会で放映する。
- ⑤販売・サービスの提供
・接客の工夫やお金の受け渡しを正確に行う。
- ⑥決算
・収支決算とともに成果と課題をまとめ、活動報告会を行う。

PICKUP

商品の試作・製造

購入するお客様(主に小学生)にも、購入しやすい価格や商品になるように試作を続けた。本番を想定して学年内でプレオープンを行った。実際に接客することで「どんな声をかけるのか」「どういう順で誘導するのか」など、多くの課題を見つけ、改善した。さらに2回目のプレオープンを行い確認し、本番に備えた。



PICKUP

販売・サービスの提供

自分たちより年下のお客様には、目線を合わせたり、言葉を易しくしたりして、丁寧に接客していた。お金の受け渡しも間違わないように記録をつけながら、丁寧にしていた。お客様を待たせることもあったが、声かけをしながら、対応していた。ある会社では売り切れに伴い、商品を追加制作することや「行列の最後尾」という看板を作って列の整理するなど、状況の応じて対応する姿が見られた。



評価

主体性の高まりから、自ら課題を発見し解決する力が育成されている

【児童の振り返りより】

- ・お店を運営してみて「接客ももちろんだけど、それまでのいろいろな準備から大変なんだ」と感じた。
- ・見たり聞いたりするのと、経験・体験するのとでは、得られるものや得られるもの大きさ・多さが全然違うと思いました。

【児童の姿より】

- ・会社の設立から、できるだけ子どもたちに任せるようにしたので、「やってみよう」「やってみたい」といった、主体的な子どもたちの姿が見られた。
- ・もっとよいものにするために自分たちで課題を発見し、その課題を自分たちで解決しようとする姿が見られた。
- ・お客さんの視点を大事にしながら自分たちで課題解決する姿があった。