

令和5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が地域の伝統行事「亀山大市」に参画

亀山市立亀山東小学校(三重県)

35コマ

■児童生徒数:443人 ■教職員数:43人 ※令和5年5月1日現在

背景

亀山東小学校では6年生が地元の商店街で100年以上前から行われている「亀山大市」で、グループごとに会社を設立してサービスの提供や販売体験を行っている。

「亀山大市」はコロナ禍で3年間中止されていたが、本年度は4年ぶりに復活。学校も参画して地域の祭りを盛り上げた。

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
 - ・「亀山大市」に出店する前段階で「東っ子まつり」を実施するなど、段階的に活動の質を高めていくためのロードマップを作成する。
 - ・活動の目的を確かめ、ゴールを共有する。
 - ・市場調査を行いニーズの確認を行う。
 - ・事業計画の立て方や起業について商工会議所の職員や、地域の商店主から学び、収支の見通しを持ちながら事業計画を作成する。
- ②商品やサービスの試作・製造
 - ・商品やサービスを精査しながら、商品や景品に試作製造を行う。
 - ・仕入れ価格や製造コスト等を考慮し、商品やサービスの価格を決定する。
- ③広告・宣伝
 - ・各会社で看板やポスター、チラシを作成して、地域や校内、他の小学校に配布する。
 - ・児童集会で各会社の宣伝を行う。
- ④販売・サービスの提供
 - ・「東っ子まつり」や「亀山大市」で商品販売やサービスの提供を実践する。
 - ・接客の工夫やお金の受け渡しを正確に行う。
- ⑤決算
 - ・収支決算とともに成果と課題をまとめ、売り上げの有効活用を考える。

PICKUP

商品の試作・製造とプレオープン

ニーズ調査により(主に小学生)にも購入しやすい価格や商品になるよう、コスト意識をもって試作・製造を行った。

プレオープンとして位置付ける「東っ子まつり」で実際に販売や接客をすることで、多くの課題を見つけ、改善方法を検討した。活動内容を詳細まで見直し、課題を整理した上で本番である「亀山大市」に備えた。



PICKUP

販売・サービスの提供

お客さんの年齢の幅が広く、特に小さい子などには相手に合わせた対応を心掛けるなど、ていねいな接客を行った。

一気に来客が増えたり、逆に人が途絶えたりいろいろな場面があったが、「東っ子まつり」での経験を活かして列の整理を行ったり、呼び込みを行ったりするなど、状況の応じて対応する姿が見られた。



評価

起業体験を通じて「人とのかかわり方」や「課題解決力」が育まれている。

【児童の振り返りより】

・「東っ子まつり」では焦って接客がしっかりとできなかったが、「亀山大市」では香り、色の説明やメニューを渡したり、笑顔で「ありがとうございます！」「これが、おすすめです」と接客したりすることができた。自分も、相手も笑顔になれて嬉しかった。・学んだことは人とのつながりだ。普段の生活では人とのつながりを意識していなかったが、「亀山大市」では、「たくさんの人とつながったんだ。」と実感した。例えば、三重ローソクさんだ。三重ローソクさんは一番重要な商品を作るのに協力してもらった。他にも、来てくれたお客さん、ゲスト・ティーチャーの方々とも「たくさんつながったんだな。」と実感した。