

# 「こみの株式会社」 3年目の挑戦 —過去最高の収益を上げよう—

三木町立小蓑小中学校

小4年 山下大介 山下恵里  
小5年 山下麗奈  
小6年 横山 椋  
中2年 安部まなみ  
中3年 多田拓也 向井勇也 安富くにこ



# 目 次

1 はじめに

2 研究の方法

3 研究の内容

( 1 ) 地産地消こみのの唄

( 2 ) こみの株式会社のしくみ

( 3 ) 株主総会

( 4 ) 実際の活動

営業部

経理部

宣伝部

4 データ分析をして

5 おわりに

# 1 はじめに

私たちの小蓑地区は香川県木田郡三木町の最南端部に位置し標高約250m～400mほどの自然に恵まれた地域です。かつては農林業がとても盛んでした。現在の小蓑地区は地区外に働きに出る人が多くなり、ますます高齢化、少子化が進んでいます。このような状況ですが、近年、澄んだ空気と豊かな水を利用した地域産業再生への取り組みが始まりました。昨年・一昨年、私たちは、総合的な学習の時間を利用して「こみの株式会社」を設立しました。その成果の第一は活動を通して多くの人々との出会いがあったことです。そのことが私たちの考え方や行動に大きく影響しました。学習でも仕事でも同じですが、普段は見えにくい周囲の支えと協力に感謝する気持ちをもつことができました。今年度は、これまでの経験を生かしてより多くの収益をあげることをめざしました。三木町立三木中学校との交流や三木中の文化祭で行ったチャリティーバザーでは、野菜を買いに来てくれた多くの方々との新しい出会いもありました。会社としてはIDによる情報管理をするなど、新しいことにも挑戦したので、とても大変な面がありましたが、これまでの経験を生かすことができたし、新メンバーである小学生四人の活躍もありました。また、地域の農家の方々にはこれまで以上の御協力をいただき、楽しく充実した活動になりました。ありがとうございました。

## 2 研究の方法

- (1) これまでの活動を見直し、合理的な計画・反省を行う。
- (2) 関係各機関(JA三木,産直販売農家,小蓑地区の農家,三木町立三木中学校)に趣旨説明をして,理解をもらう。
- (3) 株式会社を設立し,販売のシステムを整える。
- (4) 総合の時間に計画したことを実際に行う。  
具体的には金曜日の放課後や土曜日の午前中を活動時間に充てる。
  - \* 出荷期間は6月中旬～9月下旬
  - \* 夏休みは週末に加え,盆前セール時にも営業
  - \* 9月23日に三木中文化祭でフリーマーケットに参加

### 3 研究の内容

#### (1) 地産地消こみの唄

ZARD「負けないで」のメロディーに合わせて

かえ歌 作詞 / 未来組

歌 / こみのっ子合唱団

ふとした瞬間に 自然にとけこむ  
なつかしい気持ち 覚えているでしょ  
こみのの緑に 心あらわれ  
地産地消 広げてる こみの株式

安いんだ 新鮮だな  
完売だ 力合わせ  
野菜がおいしいのは  
みんながすてきだから  
リアカー引く 輝くきみが

何が起きたって 汗かき働く  
失敗したって みんなで協力  
疲れも忘れて 野菜をとどける  
今もそんな笑顔になるよ こみの株式

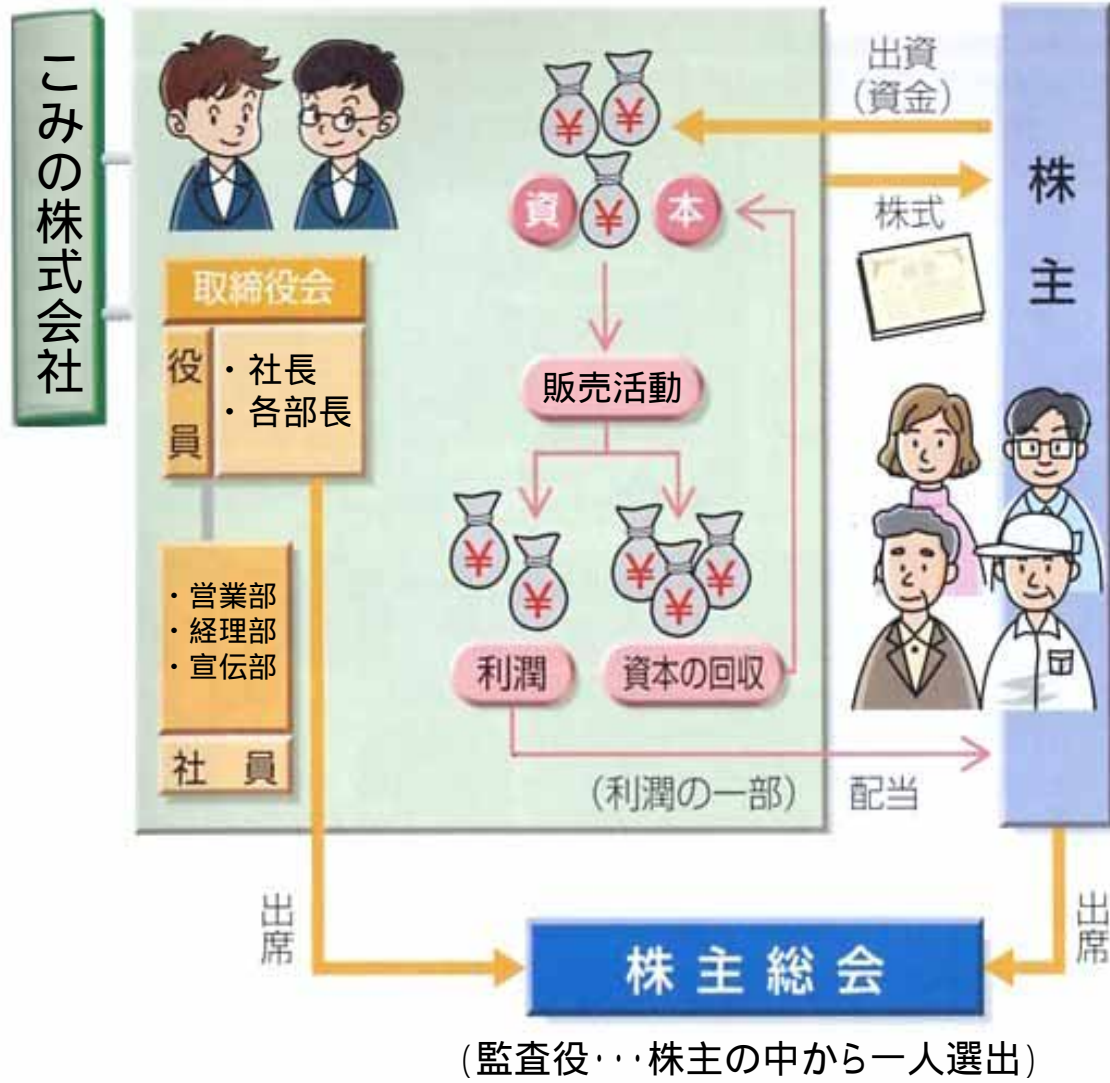
しかくまめ いんげんまめ  
たけのこ まんば みょうが はくさい  
とうもろこしはMIRAI  
どれもこれも お買い得さ  
伝えたい こみのの野菜

くりかえし

ありがとう ほらそこに  
地区の人 老人会長さん  
ぼくたち がんばるから  
心はそばにいるよ  
つなげよう こみのの夢を

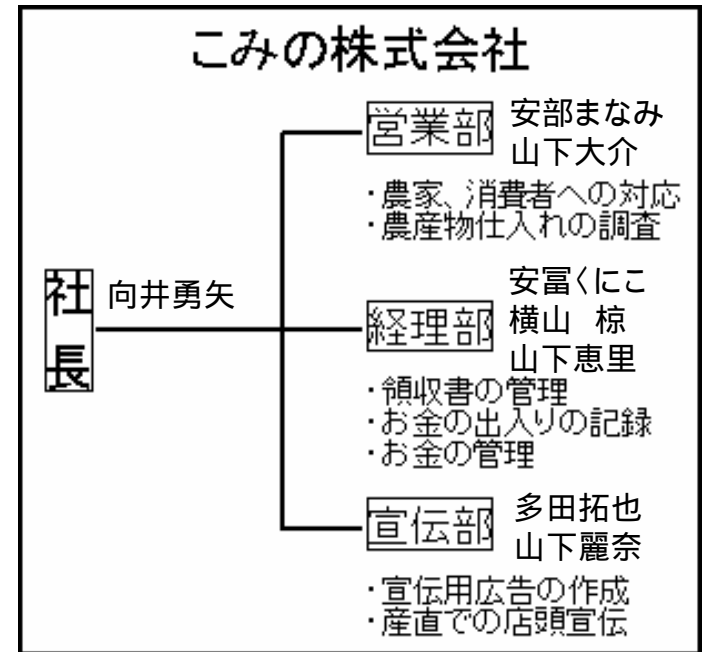


## (2) こみの株式会社のしくみ



(とうほう「ビジュアル公民2003資料集」より引用)

## 【各課の役割分担】



## 【社長の考えた社訓】

### 社訓

- 1 礼儀正しく、大きな声で！
- 2 やる気、協力、一致団結！
- 3 お客様を満足させよう！
- 4 社員一人一人のアイディアを生かせ！
- 5 不況をふっとばし 儲けるぞ！



# (3) 株主総会

## 第1回株主総会

会社の方針の説明をするとともに運営資金を集めるために6月10日に第1回株主総会を開きました。

### 第1回株主総会の様子

2005年6月10日

**第1回株主総会資料**

こみの株式会社  
取締役社長 向井勇矢

**こみの株式会社について**

目 標： 消費者がいつ来ても満足できるような商品を提供し、様々な地域の人との交流を増やそう。

今年の目標： 1 地域の方とのふれあいを大切にする。  
2 小囊の野菜を広くアピールする。  
3 チームワークを発揮し、計画性・団結力のある会社経営をする。

**構成**

	営業部	部長	安部まなみ	社員	山下大介
社長 向井勇矢	経理部	部長	安富くにこ	社員	横山 椋 山下 恵里
	宣伝部	部長	多田拓也	社員	山下麗奈

**株券について**  
1株500円 目標：100株(5万円)

株式会社として設立・運営していくために、皆様に株券を買って頂きたいと考えています。1株からでもけっこうですので、ご協力をお願いいたします。たくさんの株券を買って頂くほど、配当も多くなります。

**配当金額** = (純利益) × 0.05  
**個人配当金額** = (配当金額) ÷ (株の総発行数) × (購入した株の合計)

予定として、10月の中旬に、配当金を株主様にお渡ししようとしています。

当社の運営は9月末までの予定です。運営停止の時点で、株主様に買った株の総金額とその5%を利子としてお返しする予定です。

ただし、万一、当社が倒産してしまった場合、株主様にお返しすることはできませんので御了承下さい。

**監査役について**  
株式会社には監査役が必要です。監査役になる方を、株主様からお一人選んでいただくことになります。監査役には、会社が正しく運営されているかどうかを監視して頂きます。

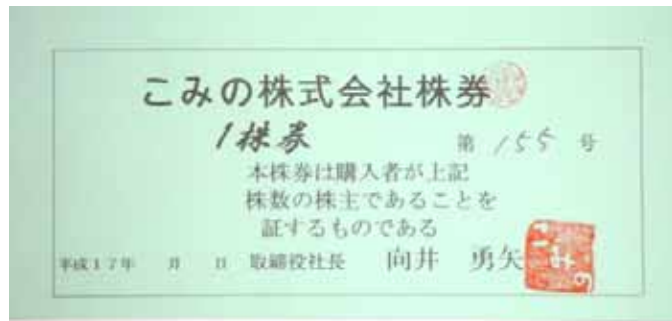
総会資料には、会社の目標や構成、株の配当について説明しています。また、会社の経営や金銭管理が適正にできているかを見ていただくため、監査役が必要になるので、株主の中から1人選出し、監査役になっていただきました。そのため、監査役の仕事の内容がどのようなものか説明しています。ここで決めた目標を達成するためには、社員一人一人が精一杯の力とアイデアを出し、社員全員が一つとなることが大切なのだと思います。



株主総会の中で、賛同者に株を購入していただき、その資金で活動を開始することができました。地域の人の協力や励ましの言葉を得て、社員の団結力がよりいっそう高まりました。



緊張した表情で総会に臨む社員の様子です。私たちの活動について、参加者から興味深く質問していただき、それぞれの担当の社員がしっかりと答えることができました。



## 第2回株主総会の報告・活動の様子

### こみの株式会社

#### 1 取り扱った商品

##### (1) 野菜(59品)

あかいも,小豆,いんげん,うり,枝豆,えんどう,オクラ,かぶ,かぶら菜,かぼちゃ,かぼちゃ(白),きゅうり,切り干し大根,キャベツ,黒豆,栗,こうし豆,ゴーヤ,ごぼう,小松菜,里芋,さつまいも,しそ,じいも,ししとう,しかく豆,しいたけ,地生えきゅうり,じゃがいも,すだち,ズッキーニ,すもも,ぜんまい,大根,大根菜,たけのこ,玉ねぎ,冬瓜,トウモロコシ,チンゲンサイ,トマト,なす,なす(長),なす(丸),にんじん,にら,ねぎ,はくさい,ピーマン,ふき,ブロッコリー,まくわ瓜,マンバ,ミニトマト,みょうが,水菜,ゆず,レタス,わらび

##### (2) 野菜以外(11品)

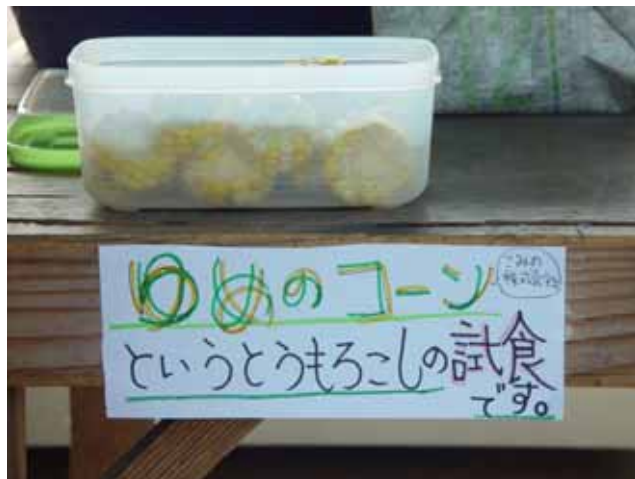
ウコッケイの卵,米,コンギク,サカキ,シキビ,春菊,水仙,鶏の卵,花,花カボチャ,ひょうたん

こみののとうもろこしは,美しい黄色をしていて,味も最高です。その美味しさを多くの方に知っていただきたいと思い,今年は試食もとれとれ市で準備しました。

これは,シカクマメです。繊維が豊富で,テンプラなどにして食べます。調理の仕方が分かるように,宣伝部では,レシピを考えて,商品の横にそえました。

この他にも,多くの思い出商品が生まれました。

##### (3) 活動を通しての思い出商品



# 平成17年度 こみの株式会社 総決算報告

## 1 収入

(単位:円)

費目	金額	備考
繰越金	8	前年度繰越金
資金	73,000	株146口発行(株主28人)
JAとれとれ市 売上金	134,966	
直売	23,155	
その他	5,000	JAからの謝金(お盆セール)
	8,000	農業教育学会からの謝金(発表)
	517	寄付(植田様)
合計	244,646	

## 2 支出

(単位:円)

費目	金額	備考
仕入れ代金	104,580	
JA「とれとれ」会費	3,000	
その他	2,279	バーコードラベル代
	2,204	ビニール袋代
	188	バックシーラーテープ代
合計	112,251	



### 3 配当金について

+	収入	+	244,646	円
-	支出	-	112,251	円
-	資金	-	73,000	円
-	株返還利子	-	3,650	円 (73,000×5%)
<hr/>				
	純利益		55,745	円 (昨年度は19,814円)

☆ 〈1株の配当金額〉 = (純利益) × (4%) ÷ (発行株数)  
15円 ≙ 55,745円 × 4% ÷ 146株  
(昨年度は11円)

皆様には、① お買い上げいただいた株の総金額  
② 5%の利子  
③ 配当金(15円×お買い上げ株数)を合わせてお渡しいたします。

#### 【お支払い例】

〈利子〉 5,000円(10株購入金額) × 5% = 250円

〈配当金〉 15円(配当) × 10株(購入株数) = 150円

〈お受け取り金額〉

5,000円 + 250円 + 150円 = 5,400円

①株購入金額 ②利子 ③配当金 お受け取り金額

☆ 株払い戻し総合計金額 78,840円

### 4 その他

(1) 人件費(社員の給与) 20,000円(2,500円×8人)

(2) 会社の預貯金 33,555円(廃校に関わる児童・生徒活動費用に使用予定)

こみの株式会社の経理・会計にかかる金銭出納簿・領収書・預金通帳を監査した結果、適宜かつ正確に示りされておりましたので、ここに報告いたします。

向有良光 

平成17年10月31日

## (4) 実際の活動

### 営業部

#### 電話による仕入れ依頼(毎週木曜日の昼過ぎ)

仕入れ可能な農産物の有無を確認  
農作物の種類と数量を聞き、仕入れる量を調節  
仕入れ日、時間の確認

#### リアカー等で仕入れ作業(毎週金曜日の昼過ぎ)

仕入れに行く農家を各班で分担  
農家を訪問し、仕入れる野菜の確認  
仕入れ伝票に記録

#### 学校に集荷、出荷準備(毎週金曜日の放課後)

袋、値つけの準備  
種類ごとに重さ、数量で分け袋詰め  
売値を決め、値札のバーコードをはる  
出荷物の種類、数量、値段の記録  
直売で先生や親にも販売  
学校の近くにあるJAの保冷库へ運ぶ

#### 出荷、販売(毎週土曜日の早朝)

産直へ7時30分までに出荷  
商品を陳列棚へ並べる  
商品を袋に入れるなどの補助

#### 売れ残った場合(毎週土曜日の午後3時以降)

産直で売れ残り商品の有無確認  
安売り、または加工食品にする



## 電話による仕入れ依頼

- ・大きな声ではっきりと話すようにしました。
- ・丁寧な言葉遣いに気を付けました。
- ・同じ商品は、たくさん仕入れ過ぎないようにしました。
- ・仕入れ日、時間を正確に伝えるようにしました。
- ・人気の商品は、たくさん仕入れるようにしました。
- ・聞き違いの無いように確認をして必ずメモをとりました。
- ・電話の時に記録した内容を他の社員に正確に伝えました。
- ・仕入れ農家の方が家に居そうな時間帯に電話をかけるようにしました。
- ・仕入れ農家の人にも、商品をいくらぐらいの値段で売ればいいのかを聞くこともありました。



### 【JAとれとれ市場】

買っていただいた野菜をつめる手伝いをしました。お客さんは喜んでくれていました。



### 【出荷準備】

値段を社長と相談しながら仕事が早く終わるようにみんなで協力して値付けをします。



### 【販売活動】

野菜がたくさん売れるよう調理法や、野菜の効能を説明します。



### 【ミーティング】

会社の活動がより良くなるに問題を出し合って話し合います。

## 経理部

経理部は、お金の管理や会計簿上の記録を正確にすることを大切に活動しました。特に今年は、IDを用いたデータ管理を行って、株主リスト・仕入れリスト・納品リスト・販売リストを作成しました。これまでの経理活動を生かして、より正確で迅速な情報処理に努めました。また、できあがったリストを参考にして、次回の仕入れ活動に生かしました。会社としての利益を重視しながら、適正価格で仕入れ、良心的な価格で販売できるよう心がけました。

### 経理部の主な活動

#### お金を管理する

仕入れ野菜の代金の支払(売値の6割程度)、包装などに要した出費、産直などでの利益など、現金の出入りを厳正に管理しました。

#### 記録を正確につけるよう全員に依頼する

経理の活動の良し悪しは、どれだけ正確な記録ができているかにかかっています。今年は、記録用紙・各リストの作成、IDの作成、社員に個人仕入れ伝票の日付の記入を呼びかけるなど、積極的に活動できました。

#### 会計(表計算)

支出入にパソコンを使ってより分かりやすく、現金と合うかどうかをチェックします。経理の中で最も重要な仕事で、最も大変な作業でもあります。これを正確に行うことによってお金の移動状況を確認し、赤字・黒字をはっきり知ることができます。商品の売れ行きなども記録するので、その後の活動に役立ちます。今年は、農家の方や野菜にもIDを付けたため、この3年間で最も正確な情報管理ができたと思います。

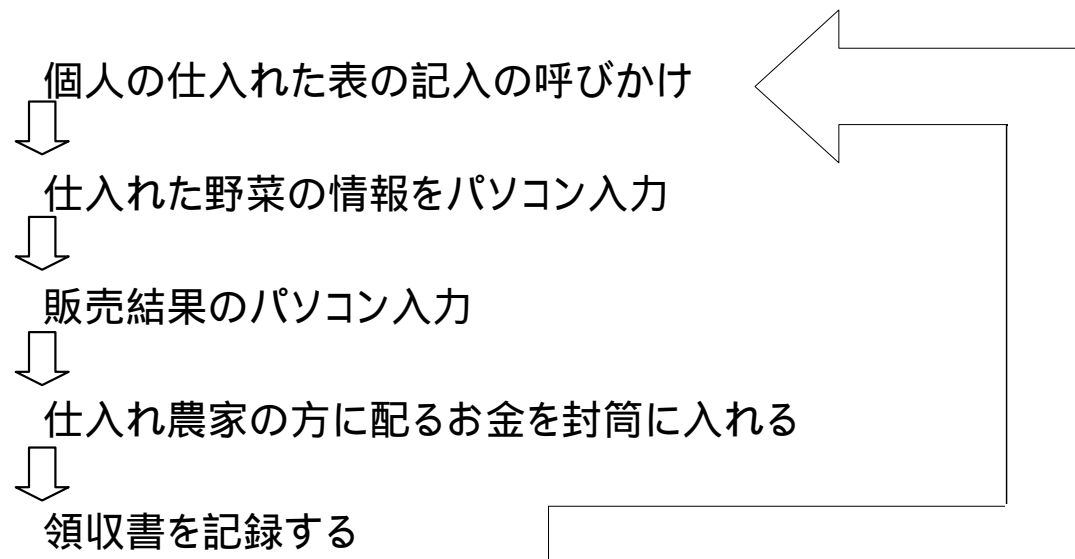


仕入れ代金を入れている



領収書を整理している

# 経理部の仕事の流れ



パソコンを用いた作業

## 仕入れリスト8月11日

購入月日	納入者名	ID	品目名	品目ID	数量	購入金額	伝票番号
2005/8/11	小蓑太郎	1003	トマト	452	10	960	28
2005/8/11	小蓑太郎	1003	トマト	452	6	120	29
2005/8/11	木田花子	2003	okra	151	10	420	33
2005/8/11	木田花子	2003	かぼちゃ	211	3	180	31
2005/8/11	木田花子	2003	かぼちゃシロ	211	3	150	32

# 納品リスト8月27日

販売月日	品目名	品目ID	単価	数量	販売金額
2005/8/26	インゲン	121	50	7	350
2005/8/26	インゲン	121	50	5	250
2005/8/26	ウリ	132	70	3	210
2005/8/26	カホ'チャ	211	40	2	80
2005/8/26	カホ'チャ	211	60	1	60



# 販売リスト

納入月日	品目ID	品目名	単価	数量	販売金額	販売場所
2005/6/24	キュウリ	222	50	3	150	直販
2005/6/24	ナス	551	80	2	160	直販
2005/6/24	ナス	551	50	1	50	直販
2005/6/25	インゲン	121	80	7	560	J A三木
2005/6/25	ウコッケイ	131	300	3	900	J A三木
2005/6/25	キャベツ	221	80	5	400	J A三木



私が2年生のときはあまり責任を感じたことがなかったけれど、今年は小学生が入ったので責任が重くなったような気がしました。もう一年あったらいいのにと思いました。去年は部長のアドバイスをあまり聞いていなかったけれど、今年は小学生にアドバイスができたと思います。

私たちはIDを使ってだれから何を仕入れたのかをより正確に分かるようにしました。少し迷うこともありましたが、だれからの仕入れなのかすぐ分かるようにしました。仕入れ販売リストも去年と少し変えました。先生が教えてくれたのでよりいっそう早くできました。

今年、小蓑(株)の社員に初めてなりました。経理部の中で一番難しかったことは仕入れのときのパソコン入力でした。初めはまったく分からなくて戸惑っていましたが、何回もやっていくうちに分かってきました。お金を扱う仕事だったのでお金の大切さがよく分かりました。とても良い勉強になったと思います。

# 宣伝部

宣伝部ではいろいろな宣伝広告を作成し、産直に置かせていただきました。  
会社自体の宣伝だけでなく、野菜などの宣伝も工夫しました。



会社のことをたくさんの人に知ってもらうために、会社のポスターを作りました。私たち小中学生が運営している会社だ、ということを産直に来られた方々に知ってもらえました。



めずらしい野菜や家庭であまり使われない野菜には、その野菜の栄養価や効能をくわしく説明しました。

目立つ広告作りをめざして、ことば、色や字の大きさ、レイアウトなどを工夫しました。また、消費者の方に直接広告の説明をしながら小蓑の野菜をすすめる活動もしました。

消費者の方から、「これはどうやって食べればいいのか?」と聞かれたとき、うまく説明できなかったことがあったので、めずらしい野菜などにはもっと調理法を調べたり、レシピなどをたくさん作ったりしておけばよかったと反省する点もありました。

消費者の方が店内に入ってすぐ目につくように、名前表示の札を作りました。小蓑で仕入れた野菜であることが一目で分かり、小蓑の野菜を求めて買いに来られたお客さんにも分かりやすいものになったと思います。

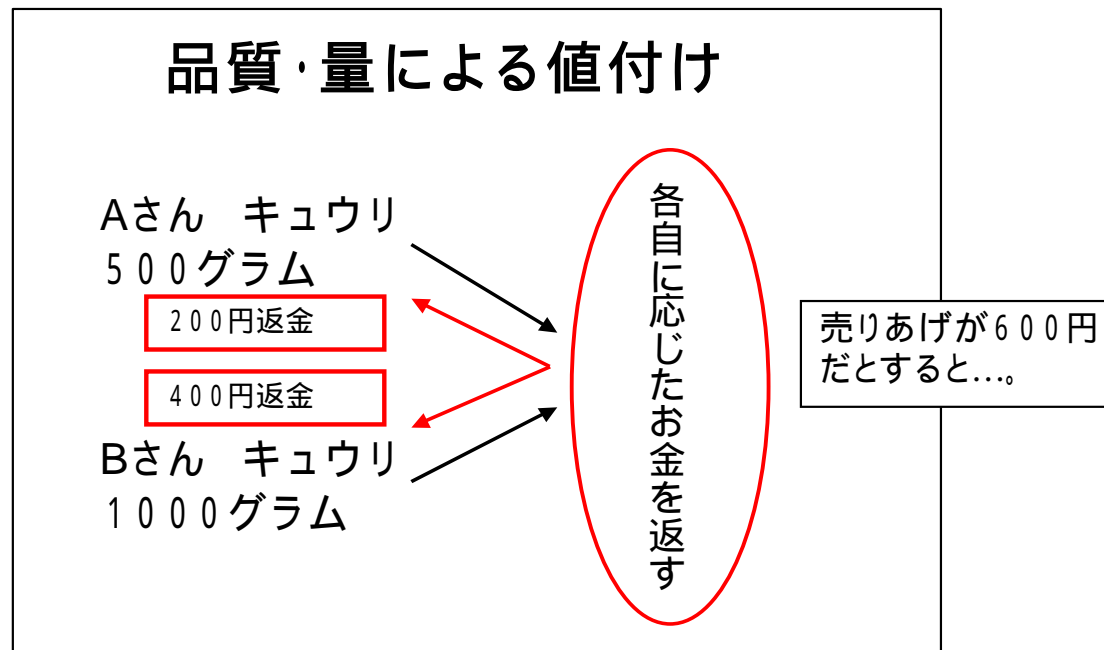
## 4 データ分析をして

今年大きく変わったのは、経理部がIDを用いてデータ管理を行ったことです。ここでは、IDを付けた理由、そのまとめられたデータから分析できること、また、データの変動を通して、各部が売り上げを大きくするためにどのような工夫をしたのかを書きます。

### (1) IDを用いてデータを徹底的に管理した理由

#### 品質・量による値付け

これまで、仕入れで集めた野菜は品質・量を問わず、一度ひとくりにまとめて販売して、その売り上げから各農家に仕入れ代金を返してきました。しかし、同じキュウリでも品質が違うこともあるし、量が違うこともあります。そのときに、野菜の納入者と品目名にもIDを付けたことで、それぞれの納入者に見合ったお金を返すことが可能になりました。



#### 次回の仕入れ・販売に生かす

IDを用いたことで、データの操作が容易になり、何を仕入れ過ぎたかやどの商品がよく売れているかがはっきりと分かるようになりました。一回一回の販売が終わるたびにミーティングを開き、データを参考にしながら次の仕入れ・販売に生かしました。



## (2) 今年度の目標と結果

今年度の目標は、過去最大の収益をあげることです。果たして、その目標は達成できたのでしょうか？  
これまでの3年間の純利益を比べてみます。

### 売り上げの結果発表

年度	純利益
平成15年	23,610円
平成16年	19,814円
平成17年	55,745円

このように過去2年間の平均に比べ、純利益約260%アップとなりました。みんなで努力した結果だと思えます。では、なぜ売り上げがここまでアップしたのかを続いて考察します。

### (3)なぜ、売上げが大きくなったのか？

理由としては、大きく四つあったと考えています。

#### 小学生の入社

小学生が入社したことで、活動全体に活気が生まれました。小学生はお兄さん・お姉さんの足を引っ張る訳にはいかないという思いを持ち、中学生は小学生を指示する立場として各部の仕事に対する責任感が強くなりました。

#### 積極的な仕入れの制限(社長・営業)

仕入れの前日に、農家の方に出してもらえる野菜を聞いたときに量や種類の調整を行ったことです。量が多すぎれば少なくして頂き、たくさん売れそうな野菜はお願いをして、たくさん出してもらいました。その野菜が売れる読みが当たってたくさん買ってもらえたときは、利益も大きく上がり、商売の楽しさというのを感じました。

また、仕入れるものの種類と量を社長と相談しながらバーコードがどれくらいいるのかも考えました。

#### IDによる仕入れ・販売情報の管理(経理)

IDを用いたことで、農家の方に的確なお金を返せたこと、野菜の仕入れ情報、直販情報がちょっとした操作で分かるようになり、それらを社長や営業部・宣伝部に伝えることで、各部の対策がすぐになされるようになり一回一回の仕入れに生かしました。

#### 目を引く宣伝活動の展開(宣伝)

他の農家の方が出している野菜よりも目立つようにするために、広告を工夫しました。特に、小菘の野菜が一目で分かるように野菜の名前表示をしたり、調理法が分からない消費者の方のためにはレシピを作ったりしました。

## (4) データの変動から振り返る

初めての活動では、まだまだ慣れていないこともあり、どれだけの野菜を仕入れればよいのか、各部もどのような活動で販売促進すればよいのか手探りの状態でした。よいスタートが切れたわけではありませんでした。

活動に慣れてくると、先生方のアドバイスを一生懸命に受け止め、販売を行いました。季節も夏に向かい、農家の方から出して頂ける野菜も増加して売り上げも増加しました。

8月に入ってから、先生方は、売れ残りを多く出しながらも多くの利益に恵まれていた私たちを見て、買い取り制限を行いました。私たちは売れ残りの商品に対して、今までになく本気でどうすればよいのかミーティングを重ねて考えました。

とれとれ市でのファイナルセールでは、ミーティングから各部ごとに綿密に考えた販売戦略を取りました。特に、仕入れ量の制限を行ったことで、売れ残りはほとんどなくなりました。私たち自身で利益が大きく上げられたことを実感して自信が付きました。

最終的に、過去最大の利益を得ることができました。目標を達成できたことをうれしく思っています。これも、野菜を出してくださった農家の方々、こみの株式会社を応援して下さった皆さんのおかげです。本当にありがとうございました。

## 5 おわりに

(社員の感想文集より)

経理の仕事は計算が多くてよかったです。  
算数はいろいろな所でつかえるから将来役にたつと思います。  
お金の大切さも分かりました。僕はこみの(株)に取り組んで本当によかったと思います。

2年目で今年からは、営業部長になって小学生に教える立場だったので、去年とは違い大変でした。営業で電話の声を大きくできたし、メモをたくさんできました。特に、野菜を仕入れて農家の人の笑顔を見たとき、とても楽しかったです。

自分の仕事にきちんと責任をもって取り組むことができました。人にものを教える難しさも分かりました。  
三木中学校にも行って三木中学校の文化祭についてよく分かりました。来年から三木中で頑張りたいです。

去年も今年も会社としての自覚をもって活動して、お金を儲ける大切さ、大変さが分かりました。地域の方ともたくさんお話ができてよかったです。この株式会社が、11月13日のにじのたきフェアのプレゼンテーションと株主総会の発表をしたらおわりなので残念です。

今年は小学生も入ったので明るく楽しくできたのでよかったです。社長に成り立てのころは、とても説明や指示を出すのがうまくできなかつたけど、日を重ねるごとにうまくなったのでうれしかったです。プレゼンテーションと株主総会で最後なのでがんばって発表をしたいと思います。

# 小菘の野菜を広く知ってもらうために

- 三木中学校との交流を通して -

9月23日に、三木中学校の文化祭で、こみの株式会社“最後”の販売活動を行いました。昨年も同年齢との交流を目的として、附属高松中学校の文化祭に参加させてもらい、野菜の販売を行いました。今年、三木中学校との交流を計画したのは、来年、小菘校の中学2年生と小学6年生が三木中学校に入学するからです。そのために、少しでも三木中学生とふれあえればよいのではないかと考えたからです。



販売を始めると、開始直後からたくさんのお客様が来てくださいました。「新鮮な野菜ね～」と言って、たくさん買ってくださいました。その中でも、一番人気だったのが“シカクマメ”で、10分くらいで完売しました。社員全員で大きな声を出して野菜を宣伝し、お客様に「このキャベツはおいしいですよ」と積極的にすすめていきました。残り時間が少なくなったので、文化祭に来ていた人たちに出前販売して歩きました。

今回の販売は、おしくも完売とはなりませんでしたが(99%完売)、社員は時間いっぱいまで完売を目指してあきらめずにがんばり続けていたので、「みんな成長したな」と思いました。



三木中学生もたくさん見に来てくれて、野菜に興味を示してくれたり、レシピも取って帰ってくれたりしてくれたので、三木中学校で最後の野菜販売を行ってよかったです。

金融教育フェスティバル  
第3分科会

「『こみの株式会社』の実践における  
児童・生徒の工夫を考える」

小菘小中学校校長 鬼無 敬子

# 仕入れ・販売の方法

仕入れは、農家から直接仕入れ、**販売価格の6割**を仕入れ金額とする。

販売は、JAのとれとれ市という場所で販売をする。

JAのとれとれ市は、会員制の販売組織であり、市場等を通過せずに、**直接生産者が販売価格を付け、販売することができる。**

商品の販売価格は当日まで分からないので、出たところ勝負である。

## JAとれとれ市(JA産直)

ふれあいセンターの一部がとれとれ市になります。



ここで、野菜を販売をしています。



# 仕入れの様子



# とれとれ市での販売の様子



# 子どもたちの活動の様子



(単位 円)

日付	仕入れ金額	売上高			総売上
		J A産直分	前売り	後売り	
6 / 2 4	15,199	17,787	1,740	2,310	21,837
7 / 8	10,548	15,583	1,010	780	17,373
7 / 2 2	12,847	17,563	570	1,165	19,298
8 / 1 1	20,575	27,000	150	1,940	29,090
8 / 2 6	15,289	17,451	0	2,340	19,791
9 / 2	9,302	12,150	840	2,000	14,990
9 / 1 6	16,920	22,266	1,830	0	24,096
合計	100,680	129,800	6,140	10,535	146,475

販売方法は、**前売り**と**J A産直**と**後売り**の3種類。

後売りは、売れ残った野菜を、教職員が購入したもの。

**自力販売**とは、(**前売り** + **J A産直**)を表し、教師の力を借りることなく販売した売り上げ。

日付	総売上割合		
	J A産直	前売り	後売り
6 / 2 4	81%	8%	11%
7 / 8	90%	6%	4%
7 / 2 2	91%	3%	6%
8 / 1 1	93%	1%	7%
8 / 2 6	88%	0%	12%
9 / 2	81%	6%	13%
9 / 1 6	92%	8%	0%
合計	89%	4%	7%

この表は、各販売日の**総売上金額**に対する**J A産直**、**前売り**、**後売り**の**比率**を表している。

この表をグラフ化したものが、**グラフ1**である。

日付	仕入れ金額に対する割合		
	J A産直	前売り	後売り
6 / 2 4	117%	11%	15%
7 / 8	148%	10%	7%
7 / 2 2	137%	4%	9%
8 / 1 1	131%	1%	9%
8 / 2 6	114%	0%	15%
9 / 2	131%	9%	22%
9 / 1 6	132%	11%	0%
合 計	129%	6%	10%

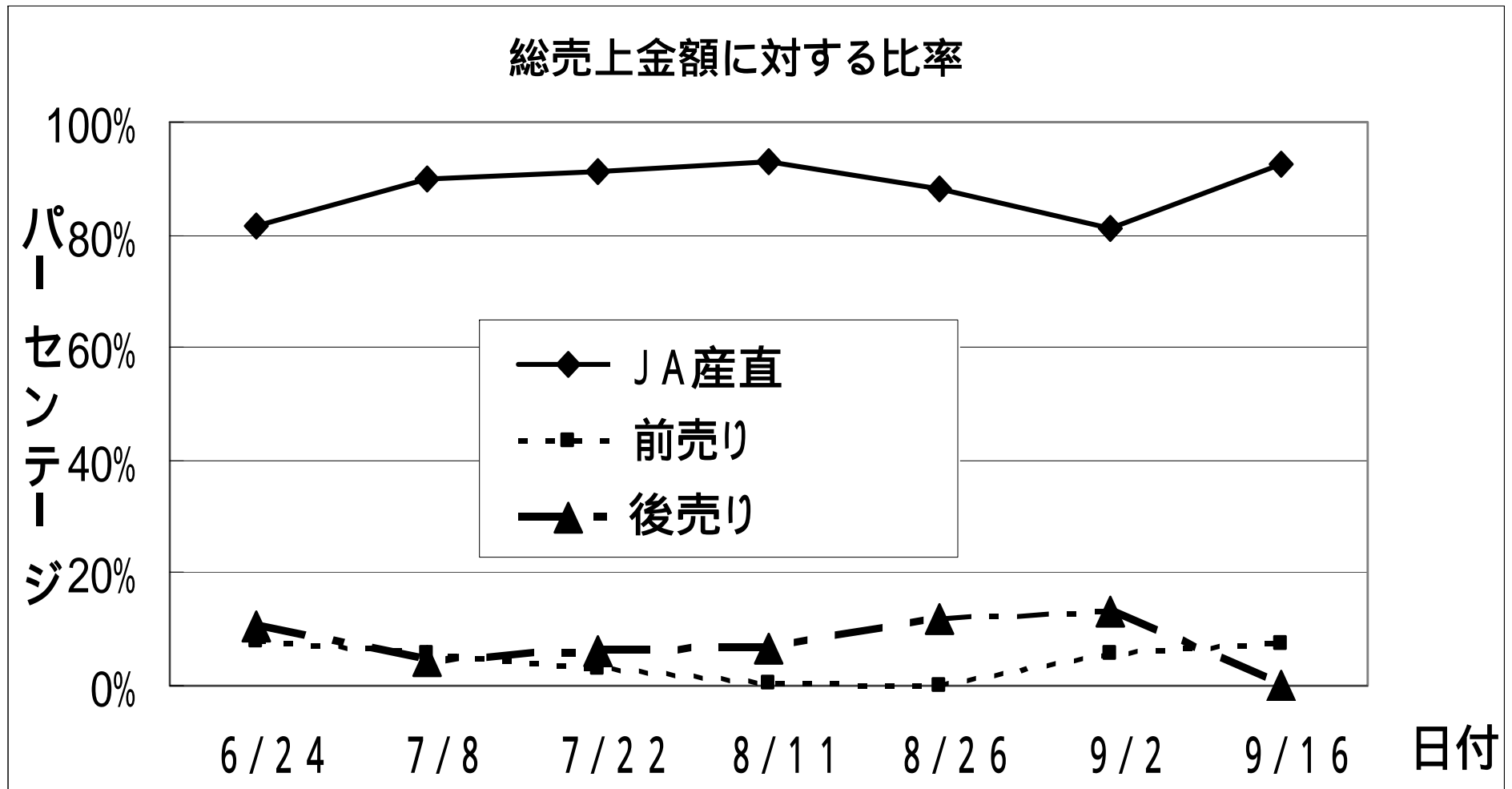
この表は、仕入れ金額を100%としたときの、仕入れ金額に対するJA産直、前売り、後売りそれぞれの金額の比率を表している。

仕入れ金額に対する自力販売金額の割合	
6 / 2 4	128%
7 / 8	157%
7 / 2 2	141%
8 / 1 1	132%
8 / 2 6	114%
9 / 2	140%
9 / 1 6	142%

この表は、仕入れ金額に対する自力販売(前売り+JA産直)金額の割合

この表をグラフ化したのがグラフ2である。

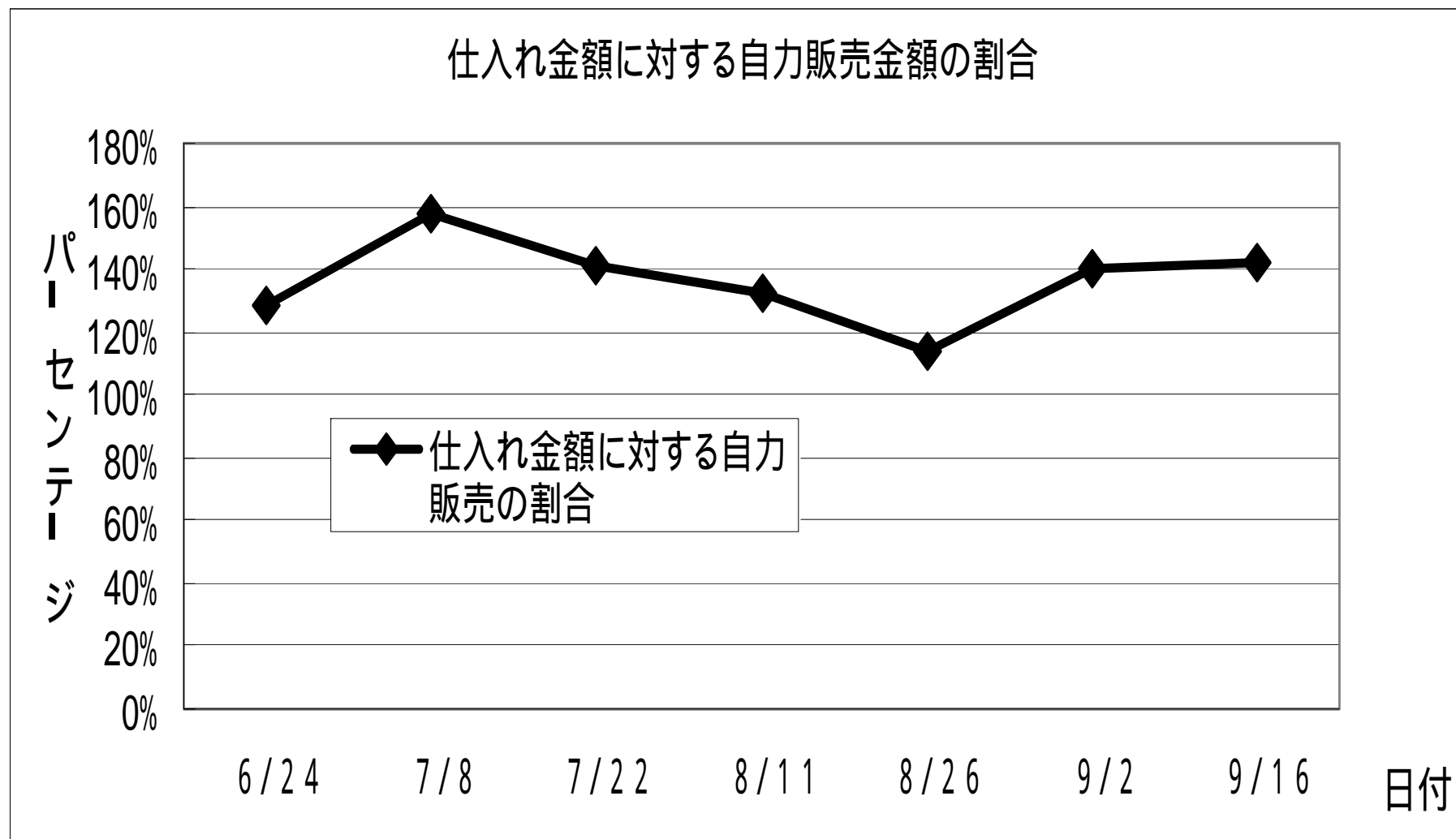
# グラフ1



このグラフは、各販売日の総売上金額に対するJA産直、前売り、後売りの比率を表している。



## グラフ2



このグラフは、仕入れ金額に対する自力販売(JA産直 + 前売り)金額の割合を示している。

(参考)

(単位 円)

日付	仕入れ金額	売上金額	野菜ごとの総販売金額上位5~7品
6/24	15,199	21,837	サカキ、シキビ、ジャガイモ、キャベツ、ゴボウ、ブロッコリー
7/8	10,548	17,373	サカイ、シキビ、キャベツ、ゴボウ、ジャガイモ、ナス
7/22	12,847	19,298	トウモロコシ、ゴボウ、カボチャ、ウコッケイ、トマト、ナス、チンゲンサイ
8/11	20,575	29,090	シキビ、サカキ、ゴボウ、コンギク、ナス、ミョウガ、トマト
8/26	15,289	19,791	コンギク、シキビ、ナス、ピーマン、サツマイモ、シシトウ、ゴウヤ
9/2	9,302	14,990	シキビ、サツマイモ、スダチ、シカクマメ、ナス、インゲン、ジャガイモ、
9/16	16,920	24,096	クリ、サカキ、ジイモ、サツマイモ、トマト、ミョウガ、ニンジン
合計	100,680	146,475	

# 課題

上記の資料を見て、こみの株式会社の子どもたちがどのような**経営戦略**を立て、**商品の種類や量**を調整しながら**利益率**を上げていったかを考察せよ。





それでは、話し合いを始めて下さい。