

第14回金融教育に関する小論文・実践報告コンクール

特賞

実践報告部門

**アントレプレナーシップ
における金融教育**

～東和中学校のアントレプレナーシップの実践報告～

山口県・周防大島町立東和中学校 教諭 **西村 仁明**

知るぽると

www.shiruporuto.jp

© 金融広報中央委員会 2017

1.アントレプレナーシップのねらい

本校では、2011年からこのアントレプレナーシップに取り組んできた。アントレプレナーシップとは、起業家のあり方（起業家精神）を学びながら、様々な問題を解決していく学習プログラムである。

このアントレプレナーシップを通して、時代の変化に対応する力や、新しい技術やニーズに対応した新しい仕事を考え出す力を育てるとともに、金融教育の一端として、起業のための資金確保や会社経営の仕組みについて、実際の体験を通して学ぶことにより、経済力にも長けた生徒の育成を図ることをねらいとした。

さらに、会社や店舗の経営者と関わることで見聞を広め、自分たちの会社経営方針を、様々な場で主張することにより、プレゼンテーション能力を含めた表現力を高め、生徒が実社会で生きるための様々な力を育む、いわばキャリア教育を総合的に実践することをめざした。

2.アントレプレナーシップの実施計画

本校のアントレプレナーシップは、まず、生徒が会社を設立し、何を仕入れ、いくらで販売するか。そして会社経営にどれだけの資金が必要かなどを、生徒自らが算出する。そして、会社経営方針・経営戦略を保護者や地域の方々に説明することで、株主になってもらい資金を確保する。その資金を元に販売実習を行い、会計監査・会計報告を株主総会で報告し、株主に配当を支払うまでを学習するプログラムとなっている。

これらを、(1) アントレとは (2) 会社設立 (3) 経営戦略考案 (4) 会社経営 (5) ふりかえりの5つの指導段階に分け実施した。

また、本校はコミュニティ・スクール実践校でもあり、アントレプレナーシップの実践においては、同スクールのスーパーバイザーに、アドバイスおよび地域社会との連携役としての協力を仰いだ。これは、人事異動や校内校務分掌で担当者が変わっても、毎年同じ内容でアントレプレナーシップを実施することができるという、コミュニティ・スクールの利点を活用したものである。

3.アントレプレナーシップの実際

(1) アントレとは（導入段階）

導入段階では、「なぜ、アントレプレナーシップを学ぶのか」について、その概要を説明したうえで、「地域の実態を知る」という学習項目を設定した。

ア 「なぜ、アントレプレナーシップを学ぶのか」

現代社会における科学技術の発展はめざましく、特に ICT 技術においては日進月歩の勢いで発展し、今の中学生が高校や大学を卒業し実際に働く頃には、様々な仕事がロボットに置き換わり、今ある仕事が無くなってしまっている可能性がある（資料1）。したがって、中学生の今こそ、新しいことに挑戦する精神を養うため、アントレプレナーシップを学ぶ必要があるということを生徒に理解させた。

イ 「株式の仕組み」

社会科教員と連携して、「株式の仕組みについて」の授業を実施した。このアントレプレナーシップにおいて、株式の仕組みを基に、「資金集め」「仕入れ」「販売」「収支決算」までの流れを学習した。

(2) 会社設立（展開段階）

ア 「仮想会社の設立」

会社設立にあたり、自分たちがやってみたいことを考え、何をどのように売るか、どのようなサービスを提供するかについてまとめ、クラスの中で発表した。それを元にグループを分け会社のメンバーを決定した（写真1）。

イ 「地域の実態を知る」

本校から200m離れた場所には「道の駅サザンセトとうわ」（以下、道の駅）があり、ここをアントレプレナーシップの販売実習の会場としている。

この道の駅の実態を知るため、平日と休日の2回にわたりアンケート調査を実施し会社経営戦略の参考とした。（資料2と写真2・3）

ウ 「地元で活躍する経営者と対談」

これまでは、教室で経営戦略を考えたり、ネットを使ってその情報を獲得していたが、ここでは、実際に地元で活躍している経営者の会社の経営についての講話を聞いた。地元の農産物を使ってジャムを製造販売している会社の社長からは『田舎でしかできない事業を』『そこでしかできないジャムを作っている』というお話を、県内外で飲食店を展開する社長からは、様々な商品開発の中で失敗をくり返し、その失敗を生かしていくことの大切さを教わった（写真4）。

また、講話の中で『成功の反対は失敗ではない。何もしないことだ。』という話があり、生徒の心の中に、失敗を恐れずいろいろなことにチャレンジする心が育ったと思える。

講話の後、生徒達は、会社の経営方針・経営戦略を発表し、自分たちの販売実習の中でWIN-WINの関係を構築したいと提案したが、実社会で経営努力している会社にはメリットは生じないという現実を突きつけられ、社会の厳しさを垣間見た場面があった。

(3) 経営戦略考案（追究段階）

ア 「中高連携」

本校は、山口県立周防大島高等学校と連携型中高一貫教育を実施している。また、周防大島高等学校の地域創生科においては、地元漁協や企業と連携して、商品開発や販売を実施しており、その高校生から、販売方法や金銭の管理についてアドバイスをもらい、プラン修正に向け大きな参考となった（写真5）。

イ 「POS システム会社社長の講演」

廃校となった小学校の跡地を、サテライトオフィスとして活用している会社の社長さんを招いて講演会を行った。この会社はPOSシステムを開発販売している会社で、田舎でも、高速通信網と迅速な物流が可能であれば、経営が成り立つことを教わり、『大島ならではの』『大島との関わり』を会社経営戦略のテーマに加えた。

また、社長さんから、この会社のPOSシステムのレジを無償で貸していただけるようになり、各会社の売り上げ管理が容易となった（写真6）。

(4) 会社経営（実践段階）

ア 「株主募集集会」

会社経営資金を得るため、保護者、コミュニティ・スクールのサポーターや地域の人に向けて、生徒がグループごとに会社の経営方針・戦略を説明した。これまでの活動で算出した経費総額を基に、必要株数を一株500円で販売した（写真7）。このお金が会社運営資金となり活動に生かされる反面、ここから、会計簿や資金管理など、生徒に大きな責任が課せられることとなった。

イ 「売り上げ向上プラン」

過去の実践例で、道の駅でチラシを配布することで売り上げが向上したという実績から、今回のアントレプレナーシップでは、集客数を上げるため、新聞折り込み広告を出すことにした（資料3）。

表面には、アントレ販売実習の案内と、各社のピーアールやキャッチコピーを掲載するとともに、オリジナルのマスコットも考案した会社もあった。

裏面には、協賛企業を募り、A4用紙1/8の大きさを2,000円の広告を載せることにした。よって、各社2件ずつの広告契約がノルマとなった。この日から、放課後、各会社や店舗を訪問し、交渉することとなったが、ある支配人からは、『この広告の費用対効果はどれだけあるのか。』と追及される場面もあった。店舗によっては『商標』もあり、それを正しく掲載する責任も生じたが、無事8件の広告契約のノルマは達成された。

その後、新聞販売店に問い合わせたところ、校区内地域約1,600軒への新聞折りこみ料が8,000円弱でおさまるとのことなので、残金は各社の収入とした。

ウ 「出店準備・販売実習」

株主募集集会で得た会社経営資金をもとに、販売実習のための仕入れを行った。この仕入れにおいて、少しでも利益を上げるため、複数の店舗の仕入れ価格を比較し、少しでも安い店舗から購入した。仕入れ価格を抑える交渉を生徒自らが行った。

販売実習では、道の駅でのアンケート調査結果から、「地元のおいしい物を食べたい」という要望を受け、地魚を使った炊き込みご飯や、地元で評判のクッキーやパンを販売するお店を出店した。また、「娯楽施設があると良い」という意見を参考として、ゴルフのパッティングゲームによるゲーム会社など4つの店舗を出店した。各店舗の売れをめぐし、大きな声を出して売り込みを行ったり、在庫を出さないため販売方法を工夫したりするなど、生徒の成長がうかがえた（写真8）。

店舗のレイアウトにあたっては、仕入れ先から、トレイやかごを貸していただいた（写真9）。また、仕入れ先の「のれん」を借りて飾らせていただくなど、仕入れ先の協力を得られたことは、ありがたかった（写真10）。

エ 「会計監査・株主総会」

会計監査においては、生徒が領収証綴り・出納簿・収支報告書を作成し、会計監査を行った。監査役を、コミュニティ・スクールのスーパーバイザーにお願いし、適正を図った（資料4）。

これらの資料を基に、株主総会を開催し、配当金を株主に支払った（写真11）。

また、売り上げの一部は、地震の被災地への義援金として、熊本・鳥取の両県に寄附した。

(5) ふりかえり

生徒へのアンケートでは、全員が「楽しかった」「大変だけどやりがいがあった」と良い印象を持ったようである。また、「これから苦難に出会っても乗り越える自信がついた」と回答した生徒もいた。金銭面では、人から預かったお金の管理の重要性や社会の厳しさを知ったと答えた生徒も多くみられた。

4. 成果と課題

これまでの生徒の学習手法は、地元出身の民俗学者、宮本常一の「あるく」「みる」「きく」の学習手法による。販売実習が近づくにつれ、生徒が売り上げ向上のために、東奔西走する姿に、彼らの成長を感じとることができた。これまでのことをやりきった生徒はいろいろな意味でたくましく成長したように思える。本校のアントレプレナーシップの内容が、全国各紙に掲載されことに、生徒はその成果を感じ取っているようであった（資料5）。

この活動を継続するために、また、単なる『お店屋さんごっこ』にならないためにも、資金確保から販売実習、決算までの流れの中の指導計画を明確にし、生徒にどのような力をつけさせたいかを教職員の共通理解としたうえで、人事による担当の変更があったとしても、この共通理解を保ち続けることが課題となる。この課題の解決には、コミュニティ・スクールとの連携が重要な鍵となる。

これまでの活動には莫大な時間を要した。限られた授業時間の中で、いかに活動時間を確保するかも大きな課題である。そのためには、家庭の理解・協力も重要である。株主募集集会で、多くの保護者が出席し、多くの株を購入してくれたことは、東和中学校のアントレプレナーシップが今後も継続可能であることを示している。

<参考文献>

- ・現代ビジネスプレミアム「オックスフォード大学が認定 あと10年で『消える職業』『なくなる仕事』」 2014年11月8日
URL <http://gendai.ismedia.jp/articles/-/40925>

指導計画 1

アントレプレナーシップ指導計画

月	指導段階	学習内容	備考
5月	アントレとは (導入段階)	アントレスタート	コミュニティ・スクール (CS)大野さんに依頼
		株式の仕組み 出店シミュレーション 臨時食品営業を行う場合の注意事項	社会科教員に依頼
		プレゼンソフト 表計算ソフト スライドの作成の仕方	
6月	会社設立 (展開段階)	仮想会社設立に向けて準備	
講演会 (ジャムズガーデン・ちどり)		CSを通して依頼	
7月		道の駅市場調査準備	アンケート準備
夏休み		市場調査実施	道の駅 (平日と休日に分けて実施)
9月		会社設立・プランニング (経営方針・経営戦略)	
9月	経営戦略考案 (追究段階)	周防大島高校との連携授業	高校と打ち合わせ スクールバス手配
		プラン修正・仕入れ計画	新聞折りこみチラシ作成
		株主募集集会に向けて プレゼン・資料づくり	保護者案内配布
10月		講演会 (ビジコム中馬社長を迎えて)	
11月	会社経営 (実践段階)	株主募集集会	領収書準備
		出店準備・売り上げ向上プラン	新聞折りこみチラシ配布 (新聞販売店へ)
		販売実習・売り上げ集計	株主案内発送
		監査報告に向けて 会計監査資料準備 領収書確認 監査	封筒・領収書・小銭準備
12月	ふりかえり	株主総会 収支決算報告 配当金支給	
		アントレ全体の監査	CS大野さんに依頼
		発表 中高一貫教育「郷土おおしま」発表大会	
		アントレを振り返って・反省	

指導計画2

会社運営資金管理指導計画

○株販売から会計監査までの流れ

時期	学習内容	留意点
1学期	表計算ソフトによる会計簿を活用し、金銭の管理を行う	<ul style="list-style-type: none"> 表計算ソフトの使い方についての指導 領収書の保管、番号整理について指導
9月	仕入れ計画・販売株数の確認	<ul style="list-style-type: none"> 購入する物品の一覧表をつくり、会社運営資金の総額を計算する
10月	株主募集集会	<ul style="list-style-type: none"> 株販売数と金額の確認 株主のデータ管理(株主総会の案内・会計監査に必要な)
	仕入れ活動	<ul style="list-style-type: none"> 領収書管理 出納簿記入
11月	販売実習	<ul style="list-style-type: none"> 釣り銭準備、小銭に両替 ポスシステムの活用 ポスシステムの販売物品・売上高と、実際の売上金が一致するよう指導 売上金の計算
	会計簿の整理	<ul style="list-style-type: none"> 金銭の出入りと、領収書の一致確認
	収支決算報告書の作成	<ul style="list-style-type: none"> 総支出と総収入及び残金の確認
	株主総会に向けての監査・配当金準備	<ul style="list-style-type: none"> CS大野さんに依頼 封筒、領収書、配当金の両替準備
12月	株主総会	<ul style="list-style-type: none"> 配当金の領収書を受け取る
	社会貢献・義援金の送金	<ul style="list-style-type: none"> 銀行振り込み
	端数残高の処理	<ul style="list-style-type: none"> コミュニティ・スクールのネット基金に寄贈
	最終監査	<ul style="list-style-type: none"> CS大野さんに依頼 アントレプレナーシップ全体の報告書を作成

資料1

主な「消える職業」
「なくなる仕事」

- 銀行の融資担当者
- スポーツの審判
- 不動産ブローカー
- レストランの案内係
- 保険の審査担当者
- 動物のブリーダー
- 電話オペレーター
- 給与・福利厚生担当者
- レジ係
- 娯楽施設の案内係、チケットもぎり係
- カジノのディーラー
- ネイリスト
- クレジットカード申込者の承認・調査を行う作業員
- 集金人
- パラリーガル、弁護士助手
- ホテルの受付係
- 電話販売員

- 仕立屋（手縫い）
- 時計修理工
- 税務申告書代行者
- 図書館員の補助員
- データ入力作業員
- 彫刻師
- 苦情の処理・調査担当者
- 検査、分類、見本採取、測定を行う作業員
- 映写技師
- カメラ、撮影機器の修理工
- 金融機関のクレジットアナリスト
- メガネ、コンタクトレンズの技術者
- 殺虫剤の混合、散布の技術者
- 義歯制作技術者
- 測量技術者、地図作製技術者
- 造園・用地管理の作業員
- 建設機器のオペレーター
- 訪問販売員、路上新聞売り、露店商人
- 塗装工、壁紙張り職人

(註) オズボーン氏の論文『雇用の未来』の中で、コンピューターに代わられる確率の高い仕事として挙げられたものを記載
現代ビジネスプレミアム「オックスフォード大学が認定 あと10年で『消える職業』『なくなる仕事』」 2014年11月8日 より
<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/40925>

資料2

アンケート

1 どちらから来られましたか？
周防大島町内 柳井市 岩国市 光市 周南市 その他 ()
県外 広島県 () 市) 福岡県 () 市)
岡山県 () 市) その他 () 県)

2 今回、道の駅に来られた目的は何ですか？

3 今回、道の駅以外どこに行かれますか？ (いかれませんか)

4 今回何人で来られましたか。

5 よければ年齢を教えてください。
10代 () 20代 () 30代 () 40代 ()
50代 () 60歳以上 ()

6 道の駅でどんなものを購入されましたか？また、購入する予定ですか？
よければレシートの写真を添わせてください

7 道の駅でどんなものを販売してほしいですか？また、どんなイベントがあると来場し
たくなりますか？

8 あなたにとって「大島」の魅力は何ですか？

9 町外の方にお聞きします。
大島に来られたのは何回目ですか？
初めて () 2回～4回目 () 5回～9回目 ()
10回以上 ()

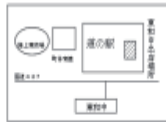
道の駅で行った
アンケート調査の項目

資料3 新聞折り込み広告

Towa Orange Charity Festival

東和中学校がお店を出します！

日時 平成28年11月13日(日)
9:30~15:00(予定)
会場 道の駅 サザンセット とうわ
ルーラルオレンジフェスタ東和会場にて



私たち東和中学校2年生は、起業家体験学習（アントレプレナーシップ）において、4つの会社を立ち上げ、販売実習を行います。ルーラルオレンジフェスタ東和会場（道の駅）にふるってお願いします。
なお、収益金の一部を、災害に遭われた方々の義援金として活用します。

<p>うまいもん！ ～大島のうまいもん集めました！～</p> <p>お魚ごはん 500円 <i>おいしい！きてね！！</i></p> <p>ひじこ 380円</p> <p>ひじこいりこ 380円</p>	<p>MARS</p> <p>～ゴルフゲーム～</p> <p>豪華賞品がもらえますよ</p>
<p>大島Bakery</p> <p>パンとジュースを売ります</p>	<p>出張!!お菓子屋さん</p> <ul style="list-style-type: none"> クッキー(プレーン) クッキー(チョコチップ) クッキー(ストロベリー) スイートポテト を販売します。 <p><i>伊ーたん!!</i> <i>東和中の!!</i></p>

<p>営業企業 (様子例)</p> <p>大島の 田中海産</p> <p>〒740-2021 瀬戸大島町西身 1385-4 営業時間 9:00～18:00 定休日 水曜日 TEL 0820-78-054 (11-ダイヤル) 0820-78-0100 (販売部) FAX 0820-78-1220</p>	<p>みかん鍋の季節到来</p> <p>お侍茶屋 彦石衛門</p>
<p>かわい寿し</p> <p>お店のおすめは、新鮮魚の上(りし)！ 今の時期は松葉づいもおすすめ！！</p> <p>電話番号：082078-0011</p>	<p>オイシーフーズ</p> <p>洋島でとれたおいしい魚をお届けします。 オイルサーディンとひじっ好とひじっ好いりこがおすすめ！</p> <p><i>大島の新鮮な魚を販売しています！</i></p> <p>Oisea 電話番号 (0820)73-1113</p>
<p>城山製パン</p> <p>昔を思い出せながら 城山パンに Let's go</p> <p>電話番号：0820-78-1120</p>	<p>道の駅 サザンセット とうわ</p> <p>〒742-299 山口県大島郡大島町大平町588-1 TEL 0820 78 0051 E-mail to: tskazr@acc.or.jp</p>
<p>大海建設株式会社</p> <p>住まいのことなら おまがせください！！</p> <p>〒740-0510 瀬戸大島町平野 271-15 TEL 0820-78-1221</p>	<p>大島スイーツ工房</p> <p>伊ーたん</p> <p>OSHIMA SWEETS KOBAYASHI</p> <p>〒740-2021 瀬戸大島町西身 1385-4 TEL 0820-78-0544</p>

資料4 会計監査報告

平成28年度アントレプレナーシップ
株式会社「うまいもん」決算・監査報告

1 収入の部

費目	金額	備考
株上場販売 (49株)	24,500円	49株×500円
広告 (学級)	2,100円	新聞折り込み各会社収入分
販売総額	37,500円	
総収入	64,100円	

2 支出の部

費目	金額	備考	領収書番号
ひじっ好	6,650円	単価266円×25	1
ひじっ好いりこ	6,650円	単価266円×25	1
お魚ごはん	13,320円	単価360円×37	2
袋	100円	商品包装用	3
特別損失	200円	釣り銭間違い	
総支出	26,920円		

3 収支

総収入－総支出＝総収益
64,100円－26,920円＝37,180円

総収益－株元金＝純収益
37,180円－24,500円＝12,680円

4 配当

12,680円の60%配当へ＝7,608円
よって1株あたり、7,608円÷49株＝155円を配当、あまり13円。
出資金500円とあわせて、1株あたり655円を株主に返金。

5 社会貢献

残り40%にあたる5,072円と配当の端数13円 計5,085円を義援金といたします。

6 監査報告

この事業の執行・経費に係わる諸帳簿、証票等を監査し、それが適正に処理されていることを認めます。

平成28年11月28日

周防大島町立東和中学校CSスーパーバイザー

資料5 読売新聞 2016年11月6日

中学生「起業」を学ぶ



教員や保護者らに「株券」を手渡す生徒たち

周防大島 資金集めから販売まで

周防大島町立東和中学校が、資金集めから商品の仕入れ、販売まで販売の流れすべてを生徒たちが計画し、実践する「起業家教育」に取り組んでいる。2年生18人が四つのグループに分かれて「仮想株式会社」を設立し、市場調査や商品の仕入れなど半年間かけて準備を進めてきた。13日に町内の道の駅「サザンセット」で開かれるイベントに出店、販売活動を行い、黒字の売り上げを目指す。

(小川紀之)

13日、道の駅に出店

起業家教育は、同町出身でUターンしたコンサルティング会社経営の大野圭司さん(38)を学校に招いて講演してもらったことがきっかけとなり、総合学習の1環として5年前から始めた。「過疎の町だからこそ、自分で課題を見つけ、切り開く力を持った子どもを育てる必要がある」という狙いだ。

1学期には、町内の料理店やシャム工房などの経営者を招くなどして、商売の心得を学んだ。夏休みにはイベント会場となる道の駅の利用客が多いかなどの市場調査を実施。2学期に入ると、扱う商品を決め、説明会に向けた発表の練習や、町内の業者との仕入れ交渉を行った。

今年は、各グループが「地元海産物を使った炊き込み飯の店」「パン店」「ク

ッキーとスイーツポテトの専門店」「パッティングゴルフのゲーム店」を出店。折り込みチラシなどの宣伝経費を含め、具体的な売り上げ目標を盛り込んだ収支計画も作った。

資金は、教員や保護者が「株主」となった1株500円の出資金で賄う。10月14日に開いた「株主説明会」では、グループごとに事業計画を説明し、商品をPR。それぞれが計画を上回る約3万円の資金集めに成功した。

過去4年は売り切れが出るなど順調で、元金に配当金を上乗せして株主に返還してきた。今年は収益の4割を熊本地震の義援金に充て、残りを株主への配当に回す予定だ。

江本一歩君(14)は「予想以上に資金が集まったので、仕入れを増やして売り上げを伸ばしたい」。西村采樹さん(14)は「あと1ヶ月の練習を積み上げたい」と意気込んでいる。

(新聞記事は、各新聞社の許諾を得て転載しています)

写真1



「仮想会社の設立」にむけて

会社設立にあたり、自分たちがやってみたいことを付箋に記入し、「イベント」「物品販売」「食品販売」の3つに分類し、4つのグループに分かれて仮想会社を設立した。

その後、各会社の組織を決定し、リーダーを社長として会社経営にあたった。その他の役職は、副社長・経理部、営業などの部署を設けた。

写真2(上) 写真3(下)



「地域の実態を知る」をテーマに、市場調査を実施した。

写真2は、道の駅の駐車場に入ってくる車の台数を、時間帯ごとに調べている様子である。調査の結果、休日・平日とも10時から14時の時間帯に来場が多いことがわかった。また、車のナンバーから地元山口について、広島ナンバーが多かった。このことから、食べ物の販売において持ち帰った際、冷めていることを考慮した販売戦略を立てなければいけないことがわかった。このことから、地元の「鯛飯」を販売する会社では、教職員向けの試食において「冷めてもおいしいね。」という職員の一言から、「冷めてもおいしい鯛飯」というキャッチコピーを設定した。



写真3は、来場者への聞き込みアンケート調査を行っているところである。この調査結果から、年齢では60歳以上が多いことがわかった。男女比ではほぼ同数であった。大島に来た目的は、レジャー関係が多く、大島に求めることとして、遊べる場所・レジャー施設がほしいという意見が多かった。よって、アントレプレナーシップの販売実習において、イベントサービスや、ゲームなどを提供する案も浮かんできた。

写真4



写真4は、地元で活躍する会社の社長さんの講演会である。

田舎でもそのよさを活用すれば、会社や店舗の経営が成り立つことを知り、いろいろなことにチャレンジすることの大切さを知った。

話を聞くだけでなく、社長さんを前に、生徒の会社の経営方針や経営戦略を発表し、アドバイスをいただく場も設けることで、今後の活動の大きな参考となった。

講演会は計2回、3名の社長さんにお越しいただいた。

写真5



写真5は、周防大島高校とのアントレプレナーシップに関わる交流授業である。

周防大島高校の地域創生科ビジネスコースでは、地元の特産品を使った商品開発から販売までの実習を経験しており、お客さんを前にしての挨拶から、お金の管理のことまでアドバイスをいただき大変参考となった。

また、この高校生の中には、本校OBで、アントレプレナーシップの第1期生もいたので、より身近なアドバイスもいただいた。

写真6



写真6は、販売実習の会計において、POSシステムを活用しているところである。2回目の講演会では、POSシステムの会社の社長さんをお招きし、このPOSシステムを無償で貸与していただけることとなった。おかげで、販売物品の管理から、釣り銭管理、売り上げの集計まで一括して行えることができ、アントレプレナーシップの活動を大変スムーズに行うことができた。

写真7



写真7は、株主募集集会において、自分たちの会社の経営戦略を発表し、保護者や地域の方に株を販売しているところである。

生徒は仕入れ総額から、必要な株数を算出し、それに応じた株を販売した。これで会社運営資金を獲得したわけだが、公金である責任の重さも味わうこととなった。その後、株主名簿の作成、それぞれの株購入数などのデータ管理を行った。

写真8



写真8は、賑わう販売実習の様子である。4つの店舗がチラシを配布したり、大きな声を出してお客さんを呼び込んだりして、売り上げ向上に努力している様子がうかがえる。

写真9



写真9は、仕入れ先から商品陳列のアドバイスを受け、出店に向け準備しているところである。陳列するカゴもお借りし、クッキーやパンを丁寧に並べた。

写真 10



写真10は、お借りした「のれん」を飾り、出店準備をしているところである。有名店舗の「のれん」を飾ることで、お客の購買意欲が向上し、この店の商品は瞬く間に売り切れてしまった。

写真 11



写真11は、販売実習の後、売り上げや支出を計算し、監査を行った様子である。その後株主総会では、収支決算報告を行い、株主に配当金を支給した。また、売り上げの一部は、社会貢献として、熊本地震、鳥取地震の被災地に義援金として送金した。

株主となった保護者の笑顔は、配当金ではなく、アントレプレナーシップにより成長した我が子に向けたものであったように思える。