

校外に出て、社会の仕組みを学ぶ

—木工製品の製作・販売を体験する金融教育—

金融教育の現場レポート

「金融教育」は、社会の中で生きる力を育むことを目的として行われる教育です。このコーナーでは、金融教育の授業がどのように進められているか、教育現場に立つ先生や、授業を受ける生徒の姿をレポートします。今回は、静岡県浜松市立佐久間中学校の原田功教頭が実践している、木工製品の製作から販売まで生徒に体験させていく実践型金融教育の取り組みについてご紹介します。

自尊心を高める教育の一環として木工製品の製作・販売

「こんな勉強をして将来何の役に立つのだろうか?」。中学生ぐらいになると、学ぶことの意味を見出せない子どもが多いと、原田功先生は感じていました。

「確かに、学校での勉強が将来、社会とどうつながっているのか分りにくいかもありません。私は長く生徒の『自尊心を高める』研究に力を入れてきましたが、京都教育大学安東茂樹教授の指導を受けたなかで『自分の力が社会で通用するかどうか』、この体験がとても大切ではないかと考えていました。実際に『通用する』と分ければ自分に自信がつき、自尊心も高まるでしょう。また自ずと学習意欲もわいてくるだろうと思っただけです」。

そこで技術科が専門の原田先生は、

2、3年生を対象とした選択技術の授業で「木工製品の製作・販売」を考えました(中学課程における選択教科としての『技術・家庭』です)。

製作したものを寄付するだけでは、自己満足のボランティア活動に終わってしまうかもしれません。せめて材料費に見合う報酬を得る、つまり『売れる商品』を製作し、実際に『売れる体験』をすることがまた、自尊心を高める大きなポイントというわけです。

「中学生がものを売って お金を得ること」への賛否両論からのスタート

「生徒がお金を扱うというのはどうか?」
「作ったものを売っても大丈夫なのか?」

生徒が製作した木工製品を販売するという原田先生の発案には、同僚の教師からも疑問の声やさまざまな意見が出されました。

そんな折、新聞記事で地元の天竜材を世に出す会「テングス」の取り組みを知った原田先生は、同会主催の木材・木工製品販売会「森のアウトレット」に参加したいと考え、材料の供給と森のアウトレットへの参加を申し込んだものの、最初は参加そのものの可否を同会から「保留」にされるほどだったと言います。

「もちろん、売れる確証はありませんでした。だから、まずは校内で先平方を対象に販売会を開催し、ある程度『これなら売れそうだ』というコンセンサスを得て、さらに技術科教師の私自身が森のアウトレットに参加して感触を確かめ、段階的にやっ

ていきました」。

原田先生は十分な

静岡県

浜松市立佐久間中学校
原田 功教頭

準備期間を経て、周囲の同意や支持を広げていったそうです。そうして、前任校の浜松市立南部中学校にいた平成17年度から、年2回（6月・12月）の販売会に毎回参加するようになります。

「結局、実際に参加するまで、皆の意見は賛否両論でした。ただ、生徒たちはとても元気がよく、商品もよく売れました。大人たちも中学生に刺激され、会そのものが活性化されるようになったと評判になったんです。その教育効果も含め、回を重ねるごとに認知されるようになっていったのは嬉しかったですね」

少ない注文では材料の配達はできないと断られていたものが、『いつでも配達するよ』となり、森のアウトレッツトでは“常連”と歓迎されるようになった。



最初は慣れない手つきでしたが、互いに協力あって作業を進められるようになりました。また、資材や購入していた製品の運搬などを積極的に手伝えるようになりました

ものづくり+販売活動が、 キャリア教育、金融教育へ

るほど周囲の態度も変化し、活動は定着していったのです。



一方、生徒たちも最初は「本当に売れるものが作れるのだろうか？」と不安を漏らしていました。

「自分だったらこれを買いたいと思うのか？ 買う人のことを考えて作ろう」。失敗作にはそんなふうに叱咤激励が飛び、プラントーカバーやベンチなど、商品となる作品作りは常に真剣な表情で緊張感も高まりました。

実際の販売会では、大きな声で商品をアピールする宣伝担当、商品の説明をする販売担当など、しっかり役割分担を決めて接客に挑戦です。ところが、やはり消費者の目はシビア。

「これでこんな値段なの？」

「ちよと、つくりが悪いんじゃない」など、一般の方からは厳しい声も聞かれました。

もちろん、作品を気に入って褒めてくれる人、リピーターとなって毎回買ってくれる人も現れます。普段は学校というコミュニティに守られ、社会の厳しさ優しさに直接触れる経験の



少ない生徒たちにとっては大きな衝撃ですが、同時にいい刺激でもあり、9割以上の生徒たちが毎回「楽しかった、また行きたい」と感想を述べています。

生徒たちは販売会を通じてさまざまな気付きを得て、次回は具体的に「売れるものづくり」と「売る仕組み」を課題とするなど、大人顔負けの発展学習を進めていきます。例えば、プランターカバーは販売会の回数を重ねるごとに、お客さんの意見を参考に工夫を重ね、より使い勝手のいいスタイルに改良してきました。

また、大きな荷物はお客さんの車まで運んであげるサービスを思いついたり、商品を山積みになると買いたい

客から「後で見よう」と安心感を与えてしまったため、購買意欲をそそるためには小出しに販売する戦略がいかなど、生徒たちから新しいアイデアがどんどん生まれてきたそうです。

「現場で私は一切口を出しませんでした。最初は小さな声だった生徒たちが、次第に積極的に大きな声になり、『あいさつをしつかり行う』『相手の立場を考えて行動する』など、体験しながら社会性を身に付けていったことも大きな成果でした」と原田先生は言います。

さらにこの活動では、材料の購入から商品の販売まで、貴重品として原田先生が保管を担当する以外の金銭管理は、生徒自身が行っています。

学校まで運んでもらった木材の購入費用は6万円。担当を任せられた生徒は「こんな大金を持ったことない」と緊張の面持ちで材料と金銭をやりとりし、領収書を受け取るという責任を立派に果たします。

販売後の利益はほぼ材料費で相殺されてしまうものの、皆で相談をして一部を反省会の経費に使い、残りは寄付に充てています。

「材料の購入から生徒に担当させることは、不良品を出せば経費の無駄遣いになるという認識や、売れ

る商品を一生懸命作るうという動機付けにもつながります。原価を意識しながら、『この商品はここがうまくできていないので値引きするね』など、大人が口出ししなくても、お客さんとの交渉も自分で考えて判断できるようになっていきましたね。いろいろな人々にお世話になった体験から、寄付を通じて利益を社会に還元するという意識も自然と芽生えてくるようです。本当に頼もしい成長が見られるのです」。

重要なのは、生徒と社会との接点を作ってあげること

「この取り組みには価値があり、生徒たちが間違いなく変わってくるから続いています」と原田先生は強調します。

「木工製品の製作・販売を通じて、学校内では体験できないミニ社会の仕組みを学べるのが、この取り組み

【実践を通じた生徒たちの気付き・反省点】

- ・買ってもらうためには、よい作品を作らなければいけない。
- ・積極的にコミュニケーションをとらなければ売れない。
- ・お金をもらうためには、それに見合ったものを渡さなければいけないため、適正な値段をつけるのが難しい。

【体験後の考察・行動の変化】

- ・どのような商品(作品)が売れたか。
- ・買ってもらうためにどのような工夫や努力をしたか。





お客さんの目は中学生が作ったものだからといってもシビアです。会場にいらっしゃる方々の意見を素直に聞くことは、次に作る製品の新たなアイデアやヒントとして役立てることができました

みの素晴らしさです。生徒たちは実社会で通用する生きる力を育み、大人の厳しさや優しさで心が耕されていく貴重な体験ができるのですから」。

生徒たちのたくましい成長ぶりを見て、原田先生に賛同した家庭科の江副和子先生(当時、浜松市立南部中学校)も、家庭科クラブの生徒を連れて販売会で一緒に座布団を売るなど、南部中学での取り組みは広がりを見せました。

ただ、そうした生徒と社会との接点作りには、教師の熱意だけでなく、とりわけ学校長の英断も重要だと原田先生は感じています。

「私の場合は、前任の浜松市立南部中学校の袴田さとの校長の理解がありました。学校長の理解がなければ、生徒を外に連れ出すこともままならないのが学校教育の現場です。私にはその機会を与えられたことが幸運でしたが、今後多くの先生たちが工夫を凝らし、生徒と社会との接点を教育に取り入れていけるよう心より期待しています」と熱い思いを語ってくださいました。

平成19年度の収支決算

【支出の部】 115,425円

- ・ 木材費 60,000円
- ・ 消耗品費(木ねじ等) 5,300円
- ・ 交通費(学校~テングス会場) 30,000円
- ・ パンフレット制作費・文具費 4,125円
- ・ 反省会費 10,000円
- ・ 社会福祉団体寄付金 6,000円

【収入の部】 117,350円

- ・ テングス6月販売売上 15,500円
- ・ テングス12月販売売上 83,500円
- ・ 南区わくわくフェスタ販売売上 15,350円
- ・ 地域での販売売上 3,000円

※残金1,925円は次年度へ繰り越し

校外に出て、社会の仕組みを学ぶ

— 木工製品の製作・販売を体験する金融教育 —

静岡県

浜松市立佐久間中学校 原田 功教頭