



金融教育の現場レポート



茨城県美浦村立木原小学校

長田圭史教諭

児童たちによる起業体験。 高い自主性と仲間を思いやる心を養う

一人ひとりができることを発見し、みんなのために力を発揮する

「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のか、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。今回は茨城県美浦村立木原小学校（以下、木原小）で6年生を教える長田圭史先生取材しました。長田先生は、起業体験活動「キッズ☆カンパニー」を通じ、児童たちが地域産品を販売する会社の運営を模擬体験することで大きく成長する学びを実践しています。



長田圭史教諭

美浦の子どもたちに
社会につながる学びをさせたい

霞ヶ浦を望む木原小では「総合的な学習の時間」を使って起業体験活動「キッズ☆カンパニー」を実施しています。この活動は、6年生の児童たちが架空の会社を起こして、事業計画から融資審査、商品販売、そして納税に至るまでを、年間を通じて体験する教育プログラムで、2013年度に始まりました。

2016年に木原小へ赴任以来、6年生の担任を務める長田先生はキッズ☆カンパニー誕生の理由をこう説明します。「村の商工会青年部の皆さんから『美浦の子どもたちに、社会につながる学びを

させたい』という熱い思いを伝えられ、『社会力』の育成に力を入れていた本校との思いが合致して、キッズ☆カンパニーの構想が生まれたのです」。

そして、授業内容を児童の実態に応じて設定できる「総合的な学習の時間」を使い、年間を通じた起業体験を行うことに。内容の立案には、「美浦で活躍できる子どもを育てる内容にしたい」と、商工会青年部が積極的に参加し、より本格的な内容になっていったのです。

キッズ☆カンパニーは年間40時間前後を使って行われます。まずは、学習の概要と年間の活動内容を理解させるとともに、会社のメンバーと役職を決めます。木原小の6年生の児童数は40人前後ですが、1社を基本10人で構成するので、四つの会社が設立されます。各社に「社長」、「経理部長」、「第一営業部長」、「第二営業部長」の管理職を設定し、それぞれ各1名を立候補で決定。定員以上の場合は選挙を行い、立候補がない場合は他薦ではなく話し合いで決めます。

「社員の割り振りにしても、児童自身みんなの得手不得手を考えながら話し合っ

て決めます。小学校1年生から持ち上がりで同じクラスメイトなので、互いの性格をよく知っていますから。私は客観的な視点で助言をしますが、児童たちの原案を尊重します」。

各社の社員とそれぞれの役職や部署が決まると、児童たちは経営目標などを決

※写真は2017年度のもです。

キッズ☆カンパニーの主な取組み 2018年カレンダー



③販売体験

商品売る楽しさと苦労を実感。会社づくりのイメージをつかむ。

⑧融資審査会

5カ月間の成果を発表。厳しい質疑に答えながら借入れに挑戦。



⑩販売会

村のフェスティバルに出店して、仕入れた商品を販売。



①会社設立



②決起集会



③販売体験

④役職ごとの勉強会

⑤仕入商品の選択



夏休み



⑥事業計画書の作成

⑦融資審査会リハーサル



⑧融資審査会

⑨販売会準備



⑩販売会

⑪決算報告書の作成



⑫決算報告会

⑬村へ納税

利益計画を作成し 借入希望額を算出する

販売体験を終えた児童たちは、「融資審査会」に向けて、準備を積み上げていきます。融資審査会は、自分たちの事業計画が適正かを審査員の大人たちに判断される場です。商品の仕入れやお店づくりに必要な資金を銀行から借り入れるための最大の難関です。まずは役職や部署ごとに「勉強会」を開催し、ゲストティーチャーから具体的な仕事の内容を学びます。日報や出納帳の書き方、接客の心得などを、地域で事業を営む企業の社長、経営

め、6月の「決起集会」に臨みます。集会には、商工会青年部からも年間を通じて指導してくれるゲストティーチャーが出席。児童たちはいつものクラスとは異なる空気感の中で、1人ずつ、どんな会社にするかの決意表明をするのです。

や営業のプロから直接、教わるのです。そして、会社で販売する商品の選択を行います。2017年度までは、校内で栽培したサツマイモを使った商品を開発し、販売していましたが、2018年度からは仕入販売をすることにしました。仕入れた商品にいかにつ加価値を付けて価格設定するかを考え、利益を生み出す体験をすることで、流通の仕組みをよりリアルに感じることが狙いです。各社が仕入れる商品の候補は、商工会青年部と長田先生がこの地域で商品を製造する方々とも相談しながら揃えていきました。

夏休みを挟んで、いよいよ事業計画書の作成に取りかかり、各社で部署ごとに内容を詰めていきます。例えば、利益計画の作成を担当する経理部では、単価や売上、原価、経費、利益、配当、利息、税金、純利益などさまざまな項目の意味を理解し、計算で割り出しながら、融資審査会で発表する借入希望額を算出していくのです。

「重要なのは、商品の選択理由と魅力の説明、適切な価格の設定と正確な計算、そして効率的な販売を行う店舗計画です。価格の設定であれば、利益ばかりに気を取られると高過ぎて売れなくなってしまう、安くし過ぎると利益が出ない。児童たちは頭を悩ませながら、お客さんが購入したくなる価格や販売方法を設定して、事業計画を立てていくんです」。

事業計画書が完成すると、融資審査会



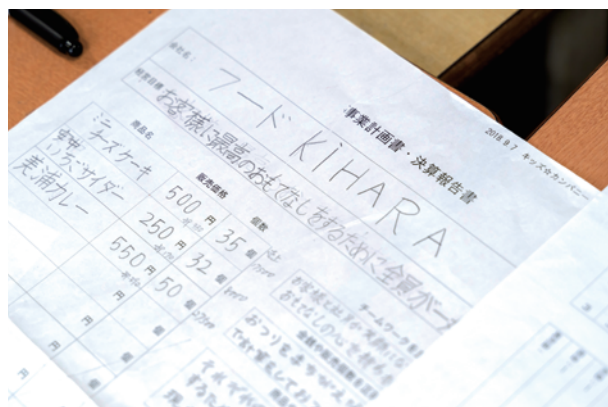
社長は社内の各部署に目を配りながら、作業の進捗を確かめ、指示を出す。



利益計画を立てる経理部や販売促進の戦略を立てる営業部など、役割分担は明確だ。



タブレットを使って商品の宣伝に関する情報を検索。審査会ではプレゼン用ソフトも使って事業をPRする。



「事業計画書・決算報告書」の用紙には、会社として検討した内容を盛り込む。

のリハーサルとして商工会青年部のゲストティーチャーからさまざまなアドバイスをもらい、修正を重ねていきます。

児童たちの対応力を高める 融資審査会での厳しい質疑応答

融資審査会は10月初旬に行われます。審査員として出席するのは、10名の大人たち。審査委員長の地元銀行の支店長、地元スーパーの支店長、食生活推進協議委員、そして商工会青年部です。

2017年度の審査会は、金融広報中央委員会主催による「金融教育公開授業」の一環として行われたこともあり、広い体育館で行われました。後輩の5年生、保護者、そして校外の来場者という大勢の観衆が見守るなかで審査会はスタートしました。各社は3〜4分ほどの事業計画の説明を行い、その後に審査員からの質問が投げかけられます。

「審査員はプロの視点から本当に厳しい質問を投げかけていきます。でも、児童たちは必死で声を絞り出し、答えようとしていました。あれだけ多くの観衆がいる環境だからこそ自分の力でなんとかしようとする。人生観を変えるぐらい、すごく貴重な体験をしていたと思います」。

厳しい質疑応答を経て、融資審査の結果が告げられます。2017年は可決が2社、否決が2社でした。ここまで厳格に審査をする理由は、一緒にプログラムを作る商工会青年部の思いがあったと長

田先生は話します。

「成功体験だけでなく、失敗体験もさせていい。現実の世界ではうまくいくこともあれば、ダメなこともある。成功して安心するのではなくて、さらに高めるにはどうしたらよいかを考えられるようになってほしい、という思いです。木原小も同じ考えです。社会で生きていくには、自主性をもって物事に取り組み、結果に対して柔軟に対応できる力が必要なのです。審査会の厳しい体験は確実に児童たちの対応力を高めています」。

融資審査会で否決だった会社も、事業計画を見直すことで、なんとか融資を受けられました。こうして、販売する商品を用意する資金を調達できたのです。

決算報告会で見られる 児童たちの驚きの「成長と変化」

販売会の舞台は、11月の村のイベント「産業文化フェスティバル」です。児童たちは、屋外のテントにブースを設け、商品を販売していきます。2013年度からフェスティバルでの販売を続けてきたのでキッズ☆カンパニーが定着し、保護者以外にも商品購入を楽しみにしている村の人は少なくありません。

半年以上かけ、この日に向けて準備してきたので、まるで本当の会社のように、社長や部長の指示の下、一人ひとりが自分で考えて行動し、役割を果たしていきます。2017年度は、すべての会社が

キッズ☆カンパニーを学ぶ 児童たちの声

難しいこともあるけど、大人がやっている仕事を体験できて楽しいです！

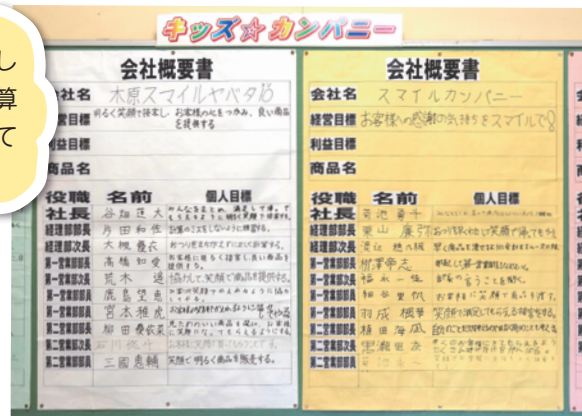
みんなが笑顔で目標を達成できるように、社長として頑張ります

別々の役割を持ちながら、会社が一つにまとまっていくのが面白い！

経理ってすごく難しい。でも、だんだん計算が速くなってうれしい



教室内を回りながら内容を確認する長田先生。
あくまで児童が主体なので、役割の仕事を後押しする助言を心がける。



「会社概要書」には会社名や経営目標、社員の役職と目標が書かれている。廊下に貼られているので、児童たちは日々確認できる。

午前中で全商品を完売したといえます。

商品の販売体験を経て、12月には「決算報告会」が行われます。児童たちは事業計画で立てた利益計画と実際の結果を比較しながら、決算書を作成します。そして、融資審査会と同じ審査員たちの前で決算内容を報告するのです。

「決算報告会で発表する児童たちは、『これだけ、頑張りました！』と誇らしげで本堂に堂々としています。年間を通じて、児童たちを指導してくれるゲストティーチャーからも、その成長と変化に驚きの声が聞かれます」。

キッズ☆カンパニーの締めくくりは納税です。社長担当の児童が村役場を訪れ、売上の税金分を村長に手渡します。村では、このお金を寄付として扱っています。

キッズ☆カンパニーには必ず 力を発揮する場面がある

この3年間、6年生を担任し、キッズ☆カンパニーの指導の中心的役割を担ってきた長田先生は、金融教育の側面を持った起業体験のよさをこう語ります。

「まず、お金を稼ぐというのは、人間の基本的な欲求ですから、児童たちは強い関心を持って取り組みます。専門用語など一部の内容は難しいですが、基本的には商品を仕入れて、販売するというシンプルな流れなので小学生も理解できます。そして、会社経営に必要な手順にはきちんと正解があるので、たとえ間違っても、

諦めずに取り組みれば解決できる。それが起業体験のよい点です」。

そして何よりも、キッズ☆カンパニーは児童たちの成長の機会になっていることを長田先生は強調します。

「4月に会社を設立したところ、児童たちは『儲かったら、社員で山分け！』といっています。しかし、長い時間を通じて、地元の商工会青年部や保護者の協力のありがたさを感じていきます。決算をするころになると、児童たちから『自分たちで使うのではなく、何か恩返しにしたい』という声が自然と聞かれるようになります。これは成長以外の何物でもないと思います」。

児童たちの成長を願い、地域の大人たちと学校が一丸となって作り上げてきたキッズ☆カンパニー。その過程には、社内での人間関係や仕事の役割分担など課題も数多くあります。しかし、児童たちは話し合いを重ねながら、仲間への思いやりを持って、組織として同じ目的に向かってやり遂げる体験をしていくのです。

長田先生は、常日頃、児童たちには自分だけでなく、人のために力を発揮してほしいと願っています。

「キッズ☆カンパニーには必ず、一人ひとりが力を発揮する場面があります。自分だからこそのことができることに気づき、自主性を持ちながら一生懸命やれば、きっとほかの人が喜んでくれる。それを感じてほしいですね」。