

「金融教育を考える」第6回小論文コンクール
優 秀 賞

生産・加工・販売・消費活動
～ 第一・二・三次産業と買い物の取組 ～

福岡県・添田町立津野中学校 森 孝太郎

1 はじめに

現代社会は、グローバル化やIT化の進展、金融商品や金融関連サービスの多様化・複雑化等により、適切な判断による消費が難しくなっており、若年層を中心とした消費者金融や多重債務等の金融トラブルが増加している。

本校区は山々に囲まれ、お金を使う機会が少ない環境で生活しており、昔ながらの隣近所の助け合いや信頼関係が強く残っている。しかし、一方で、犯罪に対する危機意識が薄い面もある。このような環境で育った生徒は、素直で人を信じる気持ち強い反面、人の言うことを鵜呑みにする傾向がある。

以上のことから、生徒に消費生活能力を身につけさせていく必要があると考えた。また、生徒や地域の実態から、体験活動による教育実践を行うことの必要性を強く感じた。よって、第1次産業、第2次産業、第3次産業、そして、お金を使う活動を取り入れた生産・加工・販売・消費活動の実践を行った（資料1）。

2 生産・加工・販売・消費活動

(1) 目標

- 問題解決力・・・収穫祭での販売活動に向けて、販売物や加工方法、販売目標等の課題を設定し、販売計画等で仮説を立てて研究を行い、計画を修正しつつ課題を解決することができる能力を養う。
- 学び方やものの考え方・・・販売計画の作成において、予想来場者数や材料費等の多くの情報の中から必要な情報を吟味し、多面的・科学的・総合的に考察して、目的や場面に応じて論理的に説明することができる能力を養う。
- 主体的、創造的な態度・・・計画を実行する場面（苗植えや除草作業、加工活動等）において主体的に取り組む態度や、販売計画の作成において他者の意見や様々な状況を基に自らの考えを表現したりする態度を身につけさせる。
- 自己の生き方・・・地域の方や自然、お金に対するより良い関わり方について考えるとともに、将来の自分の望ましい行為の在り方を深めさせる。

(2) 実践（資料2）

昨年度の総合的な学習の時間において、サツマイモの生産・加工・販売活動を行い、1万4,800円の利益を得ることができた。今年度は、昨年度の利益でサツマイモの苗と除草用シートを購入し、お金の循環と学習の連続性を持たせることで、実社会における企業経営に近い取組とした。

生産活動では、サツマイモの苗植え、除草作業、収穫を行い、作物を栽培することやお金を稼ぐことの難しさ、大変さを実感させた。また、地域の方に教えていただきながら苗植えや除草作業などの労働に取り組ませることで、効率の良い作業の進め方を理解させ、労働に主体的に取り組む態度を身につけさせていった。

販売計画の作成では、事前学習として社会科と連携して、価格の決め方について需要と供給の視点で学習を行い、昨年度の損益計算書を基に販売実績を把握させた。その上で販売目標の設定では、収穫祭での昼食（おかず）の購入代として必要な経費について話し合った。その際、昨年度の収穫祭での販売物（焼そば、唐揚げ、猪鍋、フライドポテト等）や価格を想起して話し合い、1人350円に決定した。そして、全校生徒の昼食代（7,350円）や次年度の苗代（1万円以上）が必要となることを基に、調理の材料費などの必要経費を考慮して、販売目標を「3万5,000円以上売り上げよう」と設定した。販売物の検討では、実際の企業経営に基づき、話し合いで決めた6種類のスイーツ（芋ようかん、きんつば、スイートポテト、サツマイモプリン、いきなりだんご、ポテトチップス）を試作して市場調査を行い、結果を基に販売物を決定していくことにした。なお、市場調査用スイーツの調理では、バター代の高騰という現状を踏まえて話し合いを行い、バターを使わないスイートポテトを調理することで、原材料費を抑えた。このような活動を通して、お金の有効な使い方について考えさせることができた。

市場調査では、6種類のスイーツをパック詰めした「市場調査用スイーツ」にアンケート用紙を付けて全校生徒に配布し、保護者等からも意見を集めた。アンケートは、6種類のスイーツの「味の評価、味付けのアドバイス、販売価格」について尋ねた。

販売物、販売価格の決定では、市場調査での結果を基に、スイーツの賞味期限や収穫祭当日の気温、そして津野中学校の特産品となり得るかどうか等についても意見が出され、商品選びが進んだ。その結果、「スイートポテトは、好評かつバターを使わなくても美味しく作れることが確認できた」「サツマイモプリンは、珍しいことから

特産品となり得る」「いきなりだんごは、温かい物として提供できる」ことから、販売物が決まった。販売価格については、子どもでも買える値段であることや他の店舗における値段等を考慮して決定した。さらに、売上を伸ばすために、お得なセット販売を個数限定で販売することにした。このように、収穫祭について、多面的・科学的・総合的に考察して、販売物や販売価格を決定することで、労働や経済に関する基本的な考え方を学ばせることができた。

販売活動では、準備したポスターなどを使って、店名「うまいもん」や商品の説明等の飾り付けを行い、スイートポテト(80円)207個、サツマイモプリン(120円)47個、いきなりだんご(80円)113個、3点セット(250円)40個、生のサツマイモ(100円)63袋の試食や販売活動に取り組んだ。10時の開店であったが、客が訪れた時には、開店前でも販売を行った。特に価格設定を工夫した3点セットが好評で、10時過ぎには完売した。また、サツマイモプリンは11時頃、スイートポテトは1時頃の完売となった。いきなりだんごも好評であったが、温かい物を提供するために実演販売を行ったため、少しずつの販売となった。生のサツマイモは売れ行きが良くなかったため、移動販売によって多くの方に声をかける販売活動に取り組むことで販売成績を伸ばした。そして、閉店時刻(15時)の1時間前には全商品を完売し、販売目標を大きく上回る4万6,800円を売り上げることができた。なお、次年度の販売計画作成の資料として、販売活動とともに時間ごとの販売状況や来客数の調査も実施した。

昼食時の消費活動では、慎重な商品選択や共同購入等によって、稼いだお金を有効に使おうとする姿が見られた。

事後には、損益計算書や来客数、販売実績等の報告から、今年の生産・加工・販売・消費活動を反省し、次年度の販売計画の検討を行った(資料3)。

以上の学習を通して、農産物に付加価値をつけることの有効性等、店舗経営の基本的な考え方を理解させることができ、活動を通して労働や経済について考えさせることができた。また、事後のアンケートでは、「自分たちで稼いだお金なので、じっくりと商品選びをして大切に使った」「友達とお金を出し合って、お釣りがでないようにして、できるだけ沢山の種類を買った」「限られたお金の中で、美味しそうでおかずになりそうな物を買った」等が多く、慎重な商品選びを行った上で工夫した消費活動を行っていたことがうかがえた。このことから、労働の厳しさやお金を稼ぐことの難しさを実感することで、消費生活能力を養うことができたと考える。

さらに、生産・加工・販売・消費活動のまとめとして、親子のマネー教室を実施した。なお、家庭や地域における金融教育の啓発も考えて、保護者と生徒が席を横にし、地域の方にも参加していただいた。授業では、生産・加工・販売・消費活動と関連づけて、金融トラブルの実態やお金を使うことの意味、有効な使い方、金融の素晴らしさ等について学習を深めさせることができた。また、振り込め詐欺等のお金に関係した犯罪と対処法、計画的な消費の大切さについて、現実社会や実体験に基づいた話を聞かせることができた。事後の生徒、保護者の感想では、「お金の大切さと、きちんとした生活の仕方を学べて良かった」「携帯電話の料金や悪徳詐欺など、自分の身近にも落とし穴が隠されていると思った」「これから、お金は考えて使っていけないといけないと思った」等が多かった。このことから、消費や経済について学ばせることができ、お金の使い方について身近な事象を基に考えさせていくことができた。よって、望ましい消費生活能力を育成する上で有効であったと考える。

3 研究のまとめ

(1) 成果

本研究実践の事前、事後に、武長脩行の「金銭感覚診断テスト」と「お金の使い方に関するアンケート」を実施した。「金銭感覚診断テスト」は、ポイントが高いほど浪費家傾向であると診断できる。

事前、事後に実施した「金銭感覚診断テスト」の結果では、90%以上の生徒のポイントを下げることができ、平均では4.0ポイントから3.6ポイントとすることができた(資料4)。よって、生徒はお金を使うときに慎重かつ十分な検討を行うようになったと考えることができる。

「お金の使い方に関するアンケート」では、事前では「欲しいものを買う、必要なものを買う、貯める」等の回答がほとんどであったが、事後では「長く使えるものを買う、安くなって買う、自分のためになるものを買う(自己投資)、リサイクル商品を買う、人を喜ばせるために使う、寄付する」等の回答が見られるようになった。このことから、生徒は、お金の使い方について、様々な視点から考えるようになってきているといえる。

これらのことから、本実践によって消費生活能力を養うことができたと考える。

(2) 課題

金融教育の取組では、家庭や地域、関係機関との連携が必要である。本研究実践においても、地域の方の指導による生産活動、収穫祭での販売・消費活動、専門家による親子のマネー教室、家庭へのリーフレットの配布等を通して、連携を図ってきた。しかし、金融教育を推進していくためには、学校、家庭、地域、関係機関が連携した取組の充実をさらに図っていく必要がある。

参考文献

- ・金融広報中央委員会『金融に関する消費者教育の推進に当たっての指針（2002）』、2002年
- ・金融広報中央委員会『金融教育ガイドブック―学校における実践事例集―』、2005年
- ・金融広報中央委員会『金融教育プログラム―社会の中で生きる力を育む授業とは―』、2007年
- ・金融庁『わたしたちの生活と金融の働き』、2007年
- ・武長脩行『中学生・高校生のための金銭感覚養成講座』同友館、2003年
- ・日本消費者協会 消費生活能力検定委員会『消費者力検定（消費生活能力検定試験）受験対策テキスト 2007』、2007年
- ・福岡県教育委員会 福岡県教育センター『研究紀要 No.153 自己の生き方を考え続ける総合的な学習の時間』、2006年3月
- ・宮坂広作『消費者教育の開発―金銭教育を展望して―』明石書店、2006年
- ・文部科学省『中学校学習指導要領』、2008年

資料1 「生産・加工・販売・消費活動」指導計画

産業	時数	学習活動・内容	指導上の留意点
第一次産業	1	○オリエンテーション（4月） ・活動の目標、日程	・学習の意義や目標、学習の流れについての全体説明を行う。
	1	○生産活動（1）（6月） ・除草用シートの設置 ・サツマイモの苗植え	・昨年度の収益から、苗や除草用シートを購入したことを伝える。 ・地域の方に畝作りを説明してもらう。
	2	○生産活動（2）（7月） ・除草作業	・苗周辺の除草を中心に行わせ、苗の様子を観察させる。 ・地域の方と協力して作業する。
	2	○生産活動（3）（10月） ・サツマイモの収穫	・地域の方に収穫上の留意点を説明してもらう。 ・サツマイモの大きさや形ごとに仕分けを行う。
第二次産業	1	(公民) ○流通と価格の関係、販売方法等について（10月） ・昨年度の販売実績について ・損益計算書の見方	・価格の決まり方について、需要と供給の視点で説明する。 ・損益計算書の見方を説明し、昨年度の販売実績を把握させる。
	1	○販売計画の作成（10月） ・組織（店長、会計、調理部長、販売部長）決め ・販売目標の設定 ・販売物（スイーツ）の検討 ・加工方法の検討	・収穫祭への予想来場者数や販売物の材料費等を基に、考察させる。 ・店長に進行を任せ、話し合いを進めさせる。 ・会計に市場調査用スイーツの原材料費等を調べさせる。 ・販売部長に販売上の工夫を考えさせ、ポスター等を作成させる。
	1	(家庭科) ○加工活動（1）（10月） ・市場調査用スイーツの調理	・事前に調理部長と会計に必要な原材料と経費を調べさせる。 ・調理部長に衛生面について説明させ、衛生管理を徹底させる。 ・グループで分かれて作業させる。
	1	○市場調査（10月） ・全校生徒への配布 ・家庭配布用スイーツの作成 ○スイーツの試食（10月）	・全校生徒を対象に試食と市場調査を行う。 ・家庭配布用スイーツは箱詰めし、アンケート用紙をつけて、全校生徒に持ち帰らせる。
	1	(特別活動) ○販売物、販売価格の決定（10月） ・アンケート結果の考察	・事前に調理部長にアンケート集約をさせておく。 ・店長に司会進行を任せ、話し合いを進めさせる。 ・調理部長にアンケート結果の説明を行わせる。 ・会計に販売用スイーツの原材料費等を調べさせる。
	1	○販売計画の説明（10月） ・収穫祭の流れ、係分担等の説明	・昨年度のVTRを見せ、収穫祭の様子を振り返らせる。 ・店長に販売目標について説明させる。 ・会計係に昨年度の販売状況や今年度の販売計画について説明させる。 ・調理部長に販売するスイーツについて説明させる。 ・販売部長に販売戦略を説明させる。
	2	○加工活動（2）（11月） ・スイーツへの加工	・調理部長に衛生面について説明させ、衛生管理を徹底させる。 ・会計係に、購入した材料費等の説明を行わせる。

第 三 次 産 業 ・ 消 費 活 動	6	○販売活動、消費活動（11月） ・11月3日津野収穫祭におけるスイーツの販売 ・地域の方が出店している店での販売活動 ・販売した収益を基にした昼食の購入	・店長、会計係、調理部長、販売部長より、全校生徒に販売活動に向けた意気込みを語る。 ・声出しや呼び込み、試食による商品説明等、販売部長を中心に販売方法を工夫させる。 ・販売活動を通して地域の方との交流を深める。 ・午前中の収益を会計係に発表させ、昼食代金を渡す。
	1	○販売活動の反省（11月） ・収穫祭での収支決算	・係ごとに活動の成果と課題をまとめさせる。
	1	○次年度の販売計画の検討（11月） ・次年度の販売計画の作成	・販売計画と実際の収支決算を基に、次年度の販売計画を立てさせる。
	1	○親子のマネー教室（11月） ・金融トラブルの実態 ・お金を使うことの意味	・現代社会における金融トラブルから身を守る方法やお金の有効な使い方を理解させる。
	1	○1年間の学習の振り返り（12月） ・感想の交流 ・地域の方からのメッセージ	・収穫祭での地域の方からの感想を伝え、来年度の取組への意欲づけを行う。

資料2 [写真資料]



サツマイモの苗植え (6月)



除草作業 (7月)



サツマイモの収穫 (10月)



販売計画の作成 (10月)



スイーツへの加工 (10月)



市場調査用スイーツ (10月)



飾り付けを行った店舗 (11月)



スイートポテト (11月)



サツマイモプリン (11月)



いきなりだんごの実演販売 (11月)



移動販売 (11月)



生芋の移動販売 (11月)



消費活動 (11月)



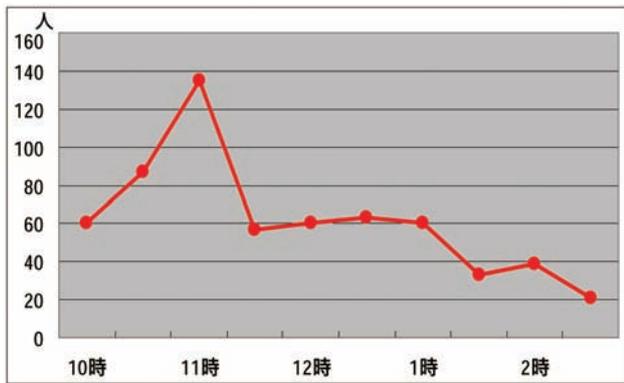
来客数調査 (11月)



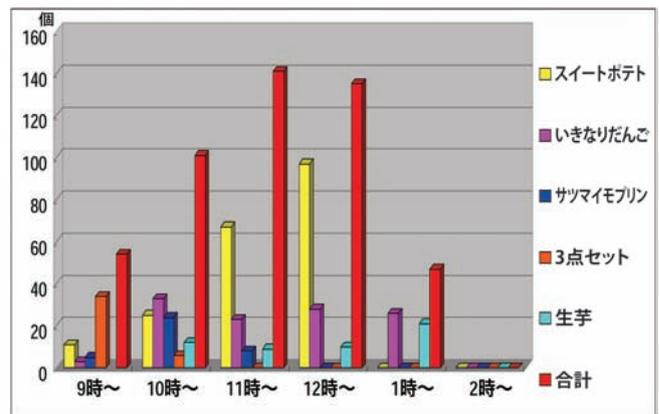
親子のマネー教室 (11月)

資料3 販売実績

時間別の来客数



品目別販売実績

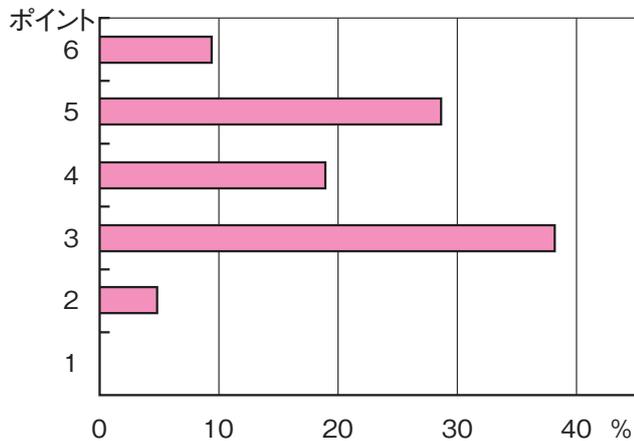


損益計算書

科目	金額 (円)	計算式
1 売上高	46,800	
2 売上原価	除草用シート	1,380
	芋づる費	9,900
	食材費	10,525
	合計	21,805
3 売上総利益	24,995	1-2
4 販売費及び一般管理費 (包装費)	4,150	
5 純利益	20,845	3-4

資料4 「金銭感覚診断テスト」の結果における生徒分布

金銭感覚診断テスト結果 (研究実践前)



金銭感覚診断テスト結果 (研究実践後)

